

個人事業主(サービス業)の  
**独立開業に関する実態調査**  
**2004**

---

はじめに

昨今、「雇われない働き方」や「週末起業」「仲間と企業組合を作ったの起業」「副業から起業へ」など、独立の多様な形態が出てきています。雇用との境目も曖昧になってきました。

本調査は、多様に見える独立自営者・個人事業主の働き方の特徴を知るとともに、独立後の営業活動および取引実態の把握を行おうとするものです。

従来の労働研究においては、非雇用である個人事業主の働き方の調査は多くはありません。また、独立開業という働き方は、「労働」の側面と同時に、独立後、事業や仕事を続けていくための顧客獲得・取引の重要性という「経営」の側面ももちあわせているのですが、とりわけその取引の状況・営業の課題に焦点を当てた調査は少なく、実態が十分把握されていないのが実情です。

調査の結果、法人化も拡大も志向しない個人事業主の存在や、限定された主たる取引先との関係、営業におけるジレンマ等が事実として浮かび上がってきました。

今回の調査結果は、このような働き方を視野に入れていく個人はもちろん、仕事を発注する側の企業にとっても、よりよい業務委託のあり方を考える一助となるのではと考えています。

ご多忙のなか、調査にご協力くださった方々および、調査へのアドバイスをくださった同志社大学政策学部教授 経済学博士 太田肇先生にあらためて心から御礼を申し上げます。

2004年4月1日

株式会社リクルート  
ワークス研究所  
研究開発グループ  
笠井恵美

## 目 次

Part.1	調査企画について	4
Part.2	回答者プロフィール	
	■ Q1 独立開業した年	8
	■ Q2 業種	9
	■ Q6 経営形態	9
	■ Q52 性別・Q53 年齢	10
	■ Q54 未既婚・Q55 扶養家族	10
	■ Q56 最終学歴(中退を含む)	11
Part.3	調査結果	
	1. 現在の事業・仕事について	
	■ Q5 従業員	13
	■ Q7 個人事業主の今後の法人化意向	15
	■ Q8 個人事業主が法人化を考える理由	16
	■ Q9 事業内容や商品・サービスの独自性について	17
	■ Q10 事業内容や商品・サービスの独自性の創造者	18
	■ Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目	19
	2. 働き方について	
	■ Q12 1日の平均労働時間	34
	■ Q13 職業人生のパターン	35
	■ Q14 雇われることへの抵抗感	36
	■ Q15 独立開業の決断、前向きか否か	37
	■ Q57 働き方の満足度	38
	3. 独立の経緯について	
	■ Q1 独立開業年齢	39
	■ Q16 独立にいたる経緯	40
	■ Q17 独立する前に就いていた職業	41
	■ Q18 独立する前に就いていた職業のうち、最も長い職業と勤続年数	43
	■ Q19 最も長く勤めた会社の従業員規模	44
	■ Q20-21 独立前の事業経営の経験 および 営業・マーケティングの経験	45
	■ Q22-23 独立前の関連する仕事の経験と年数	46
	■ Q24 関連する仕事の経験がない場合の知識・技能習得方法	47
	■ Q25 情報収集～独立の準備期間	48

4. 取引の状態について	
■ Q26 主な発注元	49
■ Q27 直請けの割合	50
■ Q28 合い見積りの割合	51
■ Q29 競争相手の状態	52
■ Q30 契約期間・納期	53
■ Q31 主要な発注元の数	54
■ Q32 (発注元が1社または1人の場合)発注元となった経緯	55
■ Q33 (発注元が複数の場合)発注元の数	57
■ Q34-1 (発注元が複数の場合)1位発注元の売上%	59
■ Q34-2 (発注元が複数の場合)2位発注元の売上%	61
■ Q34-3 (発注元が複数の場合)3位発注元の売上%	63
■ Q35-1 (発注元が複数の場合)1位の発注元となった経緯	65
■ Q35-2 (発注元が複数の場合)2位の発注元となった経緯	67
■ Q35-3 (発注元が複数の場合)3位の発注元となった経緯	69
■ Q36 新規開拓への取り組み姿勢	71
■ Q37 仕事の外注度合い	72
■ Q38 (外注している場合)外注先の選択基準	73
■ Q39 (外注している場合)外注している仕事内容	74
■ Q40 (外注している場合)外注先の特徴	75
■ Q41 営業活動の状況	79
■ Q42 契約書作成の有無	81
■ Q43 発注元の変化	83
■ Q44 売上高(実績)	84
■ Q45 黒字・赤字の傾向	85
■ Q46 現在の業績への満足度	86
■ Q47 生計の充足感	87
■ Q48 最近の営業活動で感じていること	88
5. 外部の組織やサービスの活用について	
■ Q49 外部の組織や集まり、ネットワークへの参加	98
■ Q50 参加している外部の組織や集まり、ネットワークの内訳	99
■ Q51 外部サービスの利用意向	101
■ Q58 その他強調しておきたいこと等	108

# *Part1*

---

## 調査企画について

## 個人事業主(サービス業)の 独立開業に関する実態調査 2004 調査企画について

### 【調査の目的】

個人事業主(雇われないで働く人々)の働き方、キャリア、取引実態、外部サービスの利用状況を明らかにする。

### 【調査対象】

- ・個人事業主を本業とするもの。
- ・業種は、サービス業中心(建設、卸売・小売等、飲食店・宿泊等除く)。
- ・独立初期者(過去5年以内、1998~2003年独立)と、ベテラン独立者(開業10~15年、1989~1993年独立)の2層。

### 【サンプル数】

800サンプル(男性 575 名、女性 225 名)

### 【調査方法】

- ・インターネット調査 (株式会社インテージ・インタラクティブのリサーチモニターの、自営業・SOHO・士業データ 約5800サンプルを対象に、下記スクリーニングを経てサンプリング)

#### ■スクリーニング調査 (調査期間 2003年11月21日(金)~27日(木))

調査対象数: 自営業・SOHO・士業(弁護士、弁理士、行政書士、会計士、税理士)の5804人

スクリーニング項目: ①独立年、②本業か副業か

回答状況: 回答者 2974人(回答率 51.2%)

うち 調査対象年 独立者 2128人(初期 1770人 ベテラン 358人)

うち 調査対象である本業者 2673人(89.9%)

\* 副業者は301人(副業率 10.1%)

#### ■本調査 (調査期間 2003年11月28日(金)~12月8日(月))

調査対象数: 1325人

スクリーニング調査の結果、調査対象年であり、かつ本業者である者1869人を対象に、調査目標800サンプルとなるように1325人に依頼(内訳は、ベテランは全数、初期者は無作為抽出で989人)。

回答状況: 回答者 973人(初期 727人 ベテラン 246人、回答率 73.4%)

集計回答数: 800件(初期 601人 ベテラン 199人)

973件うち、業種や経営形態で対象外となる約13%を除き、約840件のなかから調査目標計800件となるよう、初期者は無作為抽出。ベテランは全数抽出。

## 【職域】

- ・ 主な事業内容・仕事内容を自由回答で尋ね(Q3)、その回答結果をもとに12の職域に分類した。職域が近いものは、それをまとめる区分をつけた(例、情報技術(IT))。
- ・ 次ページ以降のデータ分析軸に、この職域を使用している。

- Q3 現在の主な事業内容・仕事内容を、例を参考にして具体的にご記入ください。  
(自由回答をコーディング)

		調査数		
全 体		800		
職域	設計(機械・建築)	25	3.1%	
	メンテナンス、クリーニング	26	3.3%	
	情報技術(IT)	147	18.4%	
	システム開発・保守 SE/プログラマ/開発など	107	13.4%	
	PCサポート	40	5.0%	
	営業	82	10.3%	
	営業販売	39	4.9%	
	保険代理	43	5.4%	
	クリエイティブ	デザイン/ウェブ制作/コンテンツ制作/ クリエイティブ企画/映像制作/音楽制作/ 音響証明/作家/作画/執筆編集 など	220	27.5%
	塾・スクール経営	46	5.8%	
	専門職	211	26.4%	
	経営管理職	マネジメント/人事労務/経営コンサル タント など	20	2.5%
専門職	イベント企画/ケアサービス/トレーダー/ 牛削蹄師/造園/ピアノ調律/広告宣伝/ 損害調査/調査/通訳翻訳/校正/ データ入力 など	149	18.6%	
講師	42	5.3%		
士業	司法書士/税理士/公認会計士/社会保険 労務士/中小企業診断士/行政書士/ 整備士/速記士/土地家屋調査士 など	43	5.4%	

*Part2*

---

回答者プロフィール



## ■回答者プロフィールについて

○ 今回の調査対象者は、以下のとおりである(調査企画については6ページ参照)

### 【調査対象】

- ◇ 個人事業主を本業とするもの。
- ◇ 業種は、サービス業中心(建設、卸売・小売等、飲食店・宿泊等除く)。
- ◇ 独立初期者(過去5年以内、1998~2003年独立)と、ベテラン独立者(開業10~15年、1989~1993年独立)の2層。

○ したがって、「Q1 独立開業した年」および「Q2 業種」「Q6 経営形態」についてはスクリーニングされた結果がプロフィールデータに反映されている(業種・経営形態にサービス業以外の業種および個人事業主以外の経営形態が一部入っているが、これは、データ抽出時点ではサービス業・個人事業主であったものが調査時に変化したことによる)。

○ それ以外のプロフィールデータ、「Q52 性別・Q53 年齢」「Q54 未既婚・Q55 扶養家族」「Q56 最終学歴(中退を含む)」は、今回の調査結果ではじめて明らかになったデータである。

## ■Q1 独立開業した年

《単一回答：％》

		調査数	1989年 (平成元年)	1990年 (平成2年)	1991年 (平成3年)	1992年 (平成4年)	1993年 (平成5年)	1998年 (平成10年)	1999年 (平成11年)	2000年 (平成12年)	2001年 (平成13年)	2002年 (平成14年)	2003年 (平成15年)	1999年・計	2000年・計
全体		800	5.3	4.9	5.1	3.4	6.3	4.1	10.6	16.3	18.1	15.1	10.9	25.0	75.1
職域	設計(機械・建築)	25	4.0	20.0	4.0	12.0	12.0	-	8.0	16.0	16.0	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>	52.0	<b>48.0</b>
	メンテナンス、クリーニング	26	-	7.7	7.7	-	11.5	7.7	11.5	23.1	<b>3.8</b>	<b>7.7</b>	19.2	26.9	73.0
	情報技術(IT)	147	4.1	2.7	1.4	2.7	4.1	3.4	12.2	14.3	25.9	17.7	11.6	<b>15.0</b>	85.1
	システム開発・保守	107	4.7	3.7	0.9	3.7	5.6	3.7	10.3	13.1	22.4	17.8	14.0	<b>18.6</b>	81.3
	PCサポート	40	2.5	-	2.5	-	-	2.5	17.5	17.5	35.0	17.5	<b>5.0</b>	<b>5.0</b>	95.0
	営業	82	6.1	6.1	4.9	2.4	3.7	4.9	9.8	18.3	<b>8.5</b>	18.3	17.1	23.2	76.9
	営業販売	39	-	-	2.6	-	-	5.1	10.3	20.5	<b>12.8</b>	25.6	23.1	<b>2.6</b>	97.4
	保険代理	43	11.6	11.6	7.0	4.7	7.0	4.7	9.3	16.3	<b>4.7</b>	11.6	11.6	41.9	<b>58.2</b>
	クリエイティブ	220	6.8	4.1	6.4	2.7	6.4	5.9	9.5	15.9	16.8	16.4	9.1	26.4	73.6
	塾・スクール経営	46	2.2	4.3	13.0	4.3	10.9	4.3	19.6	19.6	<b>4.3</b>	10.9	6.5	34.7	<b>65.2</b>
	専門職	211	5.7	2.8	3.8	3.3	6.6	2.8	8.5	19.0	23.2	12.8	11.4	22.2	77.7
	経営管理職	20	10.0	5.0	5.0	-	10.0	-	-	25.0	30.0	-	15.0	30.0	<b>70.0</b>
	専門職	149	3.4	2.7	4.0	3.4	6.0	2.7	11.4	17.4	22.1	14.1	12.8	<b>19.5</b>	80.5
	講師	42	11.9	2.4	2.4	4.8	7.1	4.8	<b>2.4</b>	21.4	23.8	14.3	<b>4.8</b>	28.6	71.5
士業	43	4.7	14.0	9.3	7.0	4.7	2.3	14.0	-	16.3	20.9	7.0	39.7	<b>60.5</b>	
業績の満足度	満足 計	129	5.4	3.9	3.9	1.6	5.4	3.1	14.0	17.1	16.3	17.8	11.6	20.2	79.9
	不満足 計	479	5.0	4.6	4.8	4.0	5.8	4.2	10.0	15.9	19.0	14.8	11.9	24.2	75.8
働き方への満足度	満足 計	289	4.5	4.2	5.2	2.8	5.5	4.2	11.4	16.3	17.3	17.0	11.8	22.2	78.0
	不満足 計	217	6.5	7.4	5.1	3.7	8.8	5.5	10.6	14.7	16.6	11.1	10.1	31.5	<b>68.6</b>

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■Q2 業種

《単一回答：％》

	調査数	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	金融・保険業	不動産業	情報サービス業	その他サービス業	その他	
全体	800	0.9	2.1	0.6	3.4	-	6.6	-	30.3	33.0	23.1	
職域	設計(機械・建築)	25	16.0	4.0	-	8.0	-	-	8.0	32.0	32.0	
	メンテナンス、クリーニング	26	-	-	3.8	-	-	-	-	84.6	11.5	
	情報技術(IT)	147	-	3.4	-	1.4	-	-	69.4	18.4	7.5	
	システム開発・保守	107	-	4.7	-	-	-	-	81.3	8.4	5.6	
	PCサポート	40	-	-	-	5.0	-	-	37.5	45.0	12.5	
	営業	82	1.2	2.4	2.4	25.6	-	54.9	-	3.7	8.5	1.2
	営業販売	39	2.6	5.1	5.1	53.8	-	5.1	-	7.7	17.9	2.6
	保険代理	43	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-
	クリエイティブ	220	-	2.3	-	-	-	-	-	30.5	28.6	38.6
	塾・スクール経営	46	-	-	-	-	-	-	-	8.7	63.0	28.3
	専門職	211	0.5	1.9	0.9	0.9	-	3.8	-	29.9	41.7	20.4
	経営管理職	20	-	-	-	-	-	-	-	5.0	70.0	25.0
	専門職	149	0.7	2.7	0.7	1.3	-	5.4	-	32.9	38.3	18.1
	講師	42	-	-	2.4	-	-	-	-	31.0	40.5	26.2
士業	43	2.3	-	-	-	-	-	-	2.3	46.5	48.8	
業績の満足度	満足計	129	-	2.3	-	4.7	-	8.5	-	33.3	29.5	21.7
	不満足計	479	0.4	2.1	1.0	3.5	-	7.9	-	28.2	33.6	23.2
働き方への満足度	満足計	289	0.7	2.8	-	4.2	-	5.5	-	33.2	31.1	22.5
	不満足計	217	-	2.8	0.9	1.8	-	10.6	-	25.8	32.7	25.3

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■Q6 経営形態

《単一回答：％》

	調査数	個人事業	有限会社	株式会社	企業組合	合名会社	合資会社	NPO	その他
全体	800	90.8	5.4	1.1	0.1	-	0.5	-	2.1
職域	設計(機械・建築)	25	96.0	4.0	-	-	-	-	-
	メンテナンス、クリーニング	26	88.5	7.7	-	-	-	3.8	-
	情報技術(IT)	147	89.1	8.2	1.4	-	-	-	1.4
	システム開発・保守	107	86.9	10.3	1.9	-	-	-	0.9
	PCサポート	40	95.0	2.5	-	-	-	-	2.5
	営業	82	89.0	4.9	3.7	1.2	-	-	1.2
	営業販売	39	84.6	5.1	7.7	2.6	-	-	-
	保険代理	43	93.0	4.7	-	-	-	-	2.3
	クリエイティブ	220	93.6	4.5	-	-	-	-	1.8
	塾・スクール経営	46	91.3	2.2	-	-	-	-	6.5
	専門職	211	87.7	5.7	1.9	-	-	1.4	3.3
	経営管理職	20	80.0	10.0	5.0	-	-	-	5.0
	専門職	149	88.6	4.7	2.0	-	-	2.0	2.7
	講師	42	88.1	7.1	-	-	-	-	4.8
士業	43	97.7	2.3	-	-	-	-	-	
業績の満足度	満足計	129	91.5	7.0	0.8	-	-	-	0.8
	不満足計	479	88.7	6.3	1.5	0.2	-	0.8	2.5
働き方への満足度	満足計	289	87.5	7.3	1.4	0.3	-	0.3	3.1
	不満足計	217	90.8	5.5	1.4	-	-	0.9	1.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q52 性別・Q53 年齢

	調査数	性別		年 齢							
		男性	女性	20代	30代	40代	50代	60代	70代	60代以上・計	
全 体	800	71.9	28.1	10.9	50.5	29.8	7.1	1.6	0.1	1.8	
職域	設計(機械・建築)	25	88.0	12.0	-	40.0	44.0	12.0	4.0	-	4.0
	メンテナンス、クリーニング	26	96.2	3.8	7.7	57.7	19.2	15.4	-	-	-
	情報技術(IT)	147	87.8	12.2	8.2	51.7	32.7	6.1	1.4	-	1.4
	システム開発・保守	107	91.6	8.4	9.3	49.5	32.7	7.5	0.9	-	0.9
	PCサポート	40	77.5	22.5	5.0	57.5	32.5	2.5	2.5	-	2.5
	営業	82	82.9	17.1	8.5	48.8	31.7	9.8	1.2	-	1.2
	営業販売	39	82.1	17.9	17.9	38.5	30.8	12.8	-	-	-
	保険代理	43	83.7	16.3	-	58.1	32.6	7.0	2.3	-	2.3
	クリエイティブ	220	63.6	36.4	15.5	56.8	23.2	4.5	-	-	-
	塾・スクール経営	46	60.9	39.1	8.7	45.7	37.0	8.7	-	-	-
	専門職	211	59.2	40.8	10.9	47.9	29.9	7.6	3.3	0.5	3.8
	経営管理職	20	85.0	15.0	5.0	30.0	35.0	20.0	10.0	-	10.0
	専門職	149	55.0	45.0	11.4	52.3	28.2	5.4	2.0	0.7	2.7
	講師	42	61.9	38.1	11.9	40.5	33.3	9.5	4.8	-	4.8
士業	43	88.4	11.6	11.6	37.2	39.5	7.0	4.7	-	4.7	
業績の満足度	満足 計	129	65.1	34.9	14.7	54.3	23.3	4.7	2.3	0.8	3.1
	不満足 計	479	76.8	23.2	9.6	48.6	31.7	8.6	1.5	-	1.5
働き方への満足度	満足 計	289	68.2	31.8	14.2	54.3	22.8	6.2	2.4	-	2.4
	不満足 計	217	78.8	21.2	8.8	45.6	34.1	11.5	-	-	-

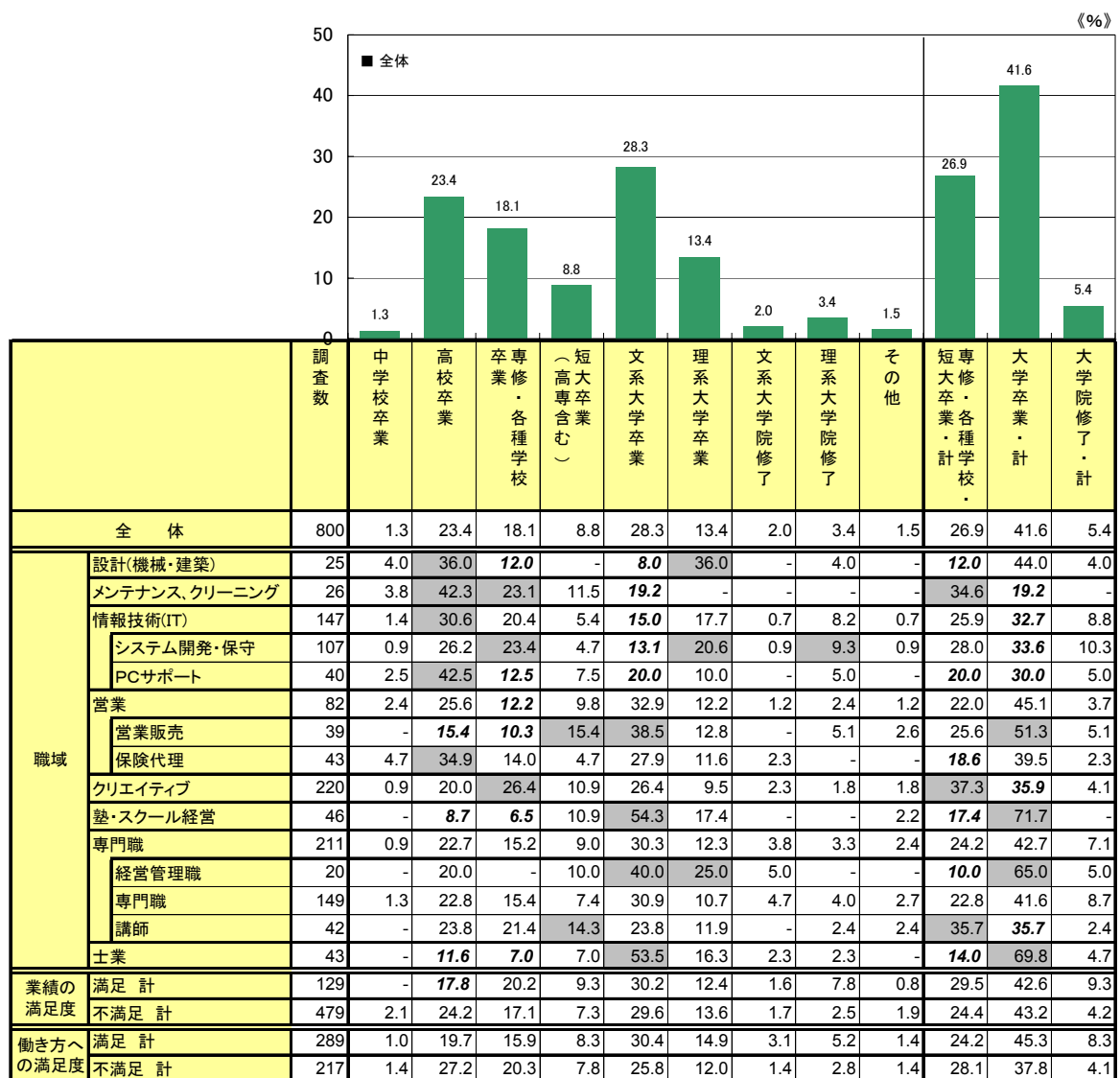
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q54 未既婚・Q55 扶養家族

	調査数	未既婚			扶養家族								
		未婚	既婚	離婚・死別	いない	いる	扶養家族の内訳						
					調査数	夫	妻	子供	親	ほか			
全 体	800	38.8	54.3	7.0	50.4	49.6	397	7.6	66.8	69.0	22.9	2.8	
職域	設計(機械・建築)	25	16.0	76.0	8.0	28.0	72.0	18	-	77.8	77.8	27.8	-
	メンテナンス、クリーニング	26	23.1	65.4	11.5	15.4	84.6	22	-	68.2	68.2	22.7	-
	情報技術(IT)	147	40.8	53.1	6.1	49.0	51.0	75	1.3	70.7	76.0	16.0	-
	システム開発・保守	107	39.3	57.0	3.7	43.9	56.1	60	1.7	80.0	78.3	11.7	-
	PCサポート	40	45.0	42.5	12.5	62.5	37.5	15	-	33.3	66.7	33.3	-
	営業	82	30.5	59.8	9.8	41.5	58.5	48	6.3	79.2	77.1	29.2	8.3
	営業販売	39	41.0	46.2	12.8	48.7	51.3	20	-	70.0	70.0	35.0	15.0
	保険代理	43	20.9	72.1	7.0	34.9	65.1	28	10.7	85.7	82.1	25.0	3.6
	クリエイティブ	220	48.2	45.0	6.8	60.9	39.1	86	11.6	61.6	59.3	24.4	4.7
	塾・スクール経営	46	28.3	67.4	4.3	37.0	63.0	29	10.3	51.7	65.5	27.6	6.9
	専門職	211	36.5	55.9	7.6	53.6	46.4	98	11.2	61.2	65.3	19.4	1.0
	経営管理職	20	25.0	65.0	10.0	30.0	70.0	14	-	78.6	71.4	35.7	-
	専門職	149	33.6	59.1	7.4	55.7	44.3	66	15.2	56.1	65.2	18.2	-
	講師	42	52.4	40.5	7.1	57.1	42.9	18	5.6	66.7	61.1	11.1	5.6
士業	43	44.2	53.5	2.3	51.2	48.8	21	9.5	81.0	81.0	33.3	-	
業績の満足度	満足 計	129	35.7	57.4	7.0	51.2	48.8	63	6.3	68.3	66.7	22.2	3.2
	不満足 計	479	38.0	55.3	6.7	48.0	52.0	249	7.6	67.9	69.1	26.1	2.0
働き方への満足度	満足 計	289	38.8	53.6	7.6	47.4	52.6	152	7.9	65.8	66.4	21.7	3.3
	不満足 計	217	40.6	53.9	5.5	49.3	50.7	110	5.5	69.1	69.1	24.5	1.8

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q56 最終学歴(中退を含む)



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

# *Part3*

---

## 調査結果

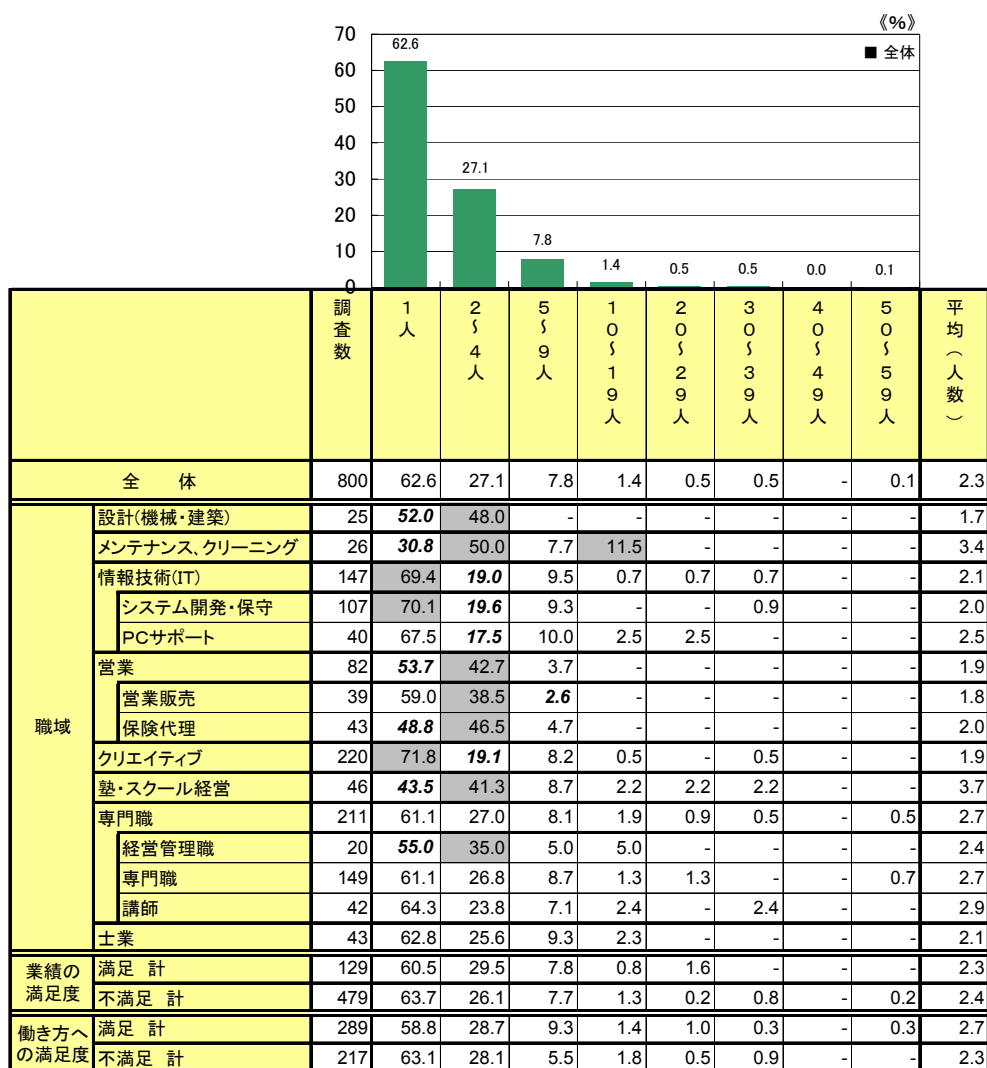
1. 現在の事業・仕事について
2. 働き方について
3. 独立の経緯について
4. 取引の状態について
5. 外部の組織やサービスの活用について

## ■従業員数

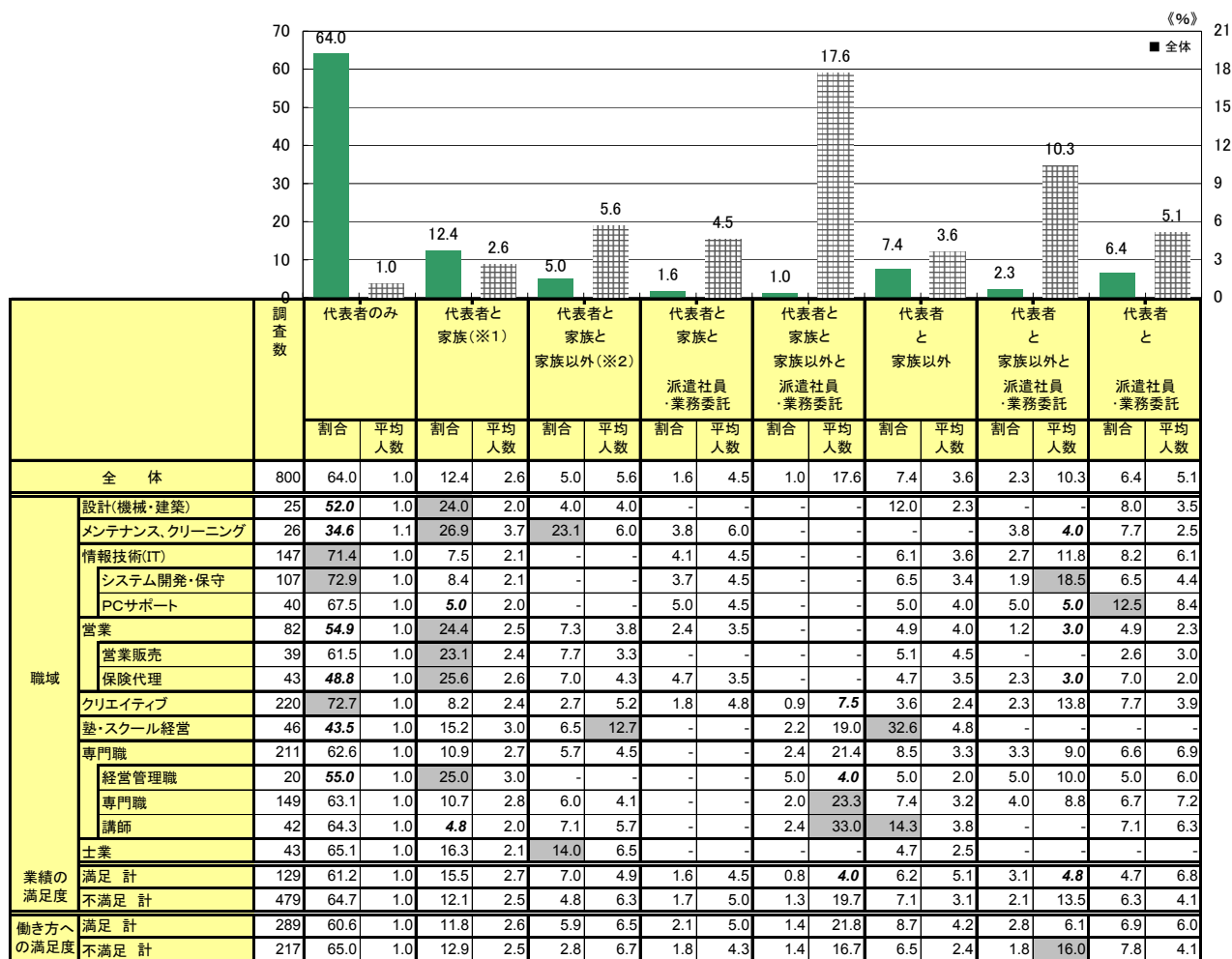
自分1人で事業を行っている割合は62.6%。  
 自分以外の代表経営者と一緒に行っている割合は、1.4%。  
 家族と一緒にいる割合は、12.4%。  
 従業員を雇っている割合は、23.6%。

- 全体としては、62.6%が1人で事業を行っている。
- 次ページの従業員等の組み合わせ結果をみると、「代表者のみ」64.0%、「代表者と家族」12.4%、家族以外の従業員がいる組み合わせは合計23.6%である。
- したがって、23.6%が家族以外の雇用を生み出している。
- また、次ページの「代表者のみ」64.0%から「1人で事業を行っている」62.6%を減じた結果の1.4%が、自分以外の代表経営者とともに事業を行っている割合である。

## ■Q5 従業員数(合計人数)



■Q5 従業員数(組み合わせ)



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

(※1) 家族: 家族が常勤役員・正社員・パートタイマー・アルバイト・契約社員の場合

(※2) 家族以外: 家族以外が常勤役員・正社員・パートタイマー・アルバイト・契約社員の場合

## ■個人事業主の今後の法人化意向

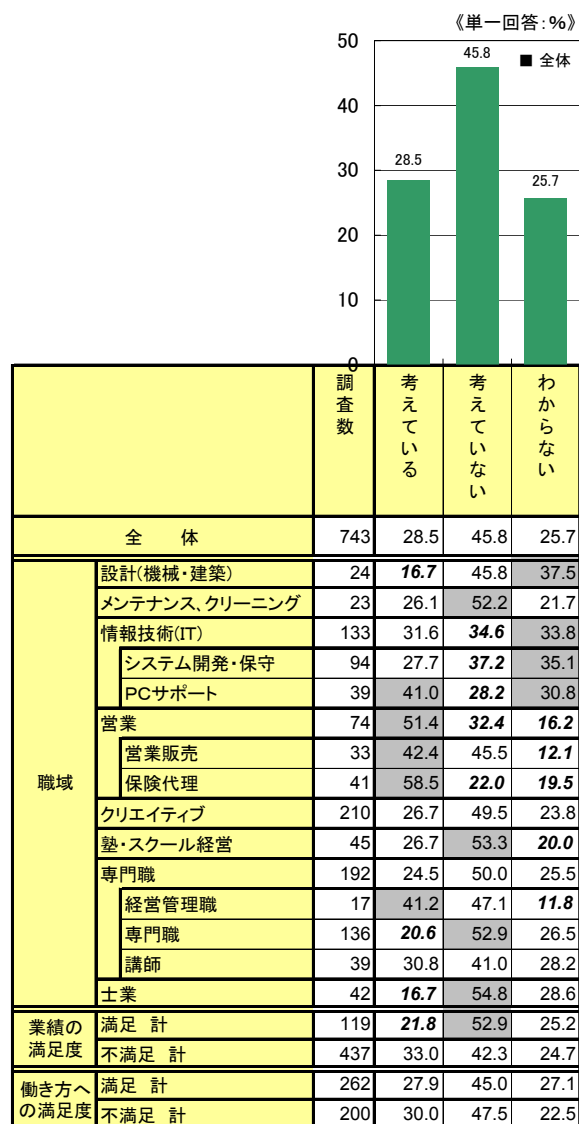
「法人化を考えていない」45.8%。

「法人化を考えている」28.5%。

「わからない」25.7%。

- 調査時点ですでに法人化した7.1%を除いた残りの92.9%にあたる743人に法人化意向を尋ねたところ、「法人化を考えている」28.5%、「法人化を考えていない」45.8%、「わからない」25.7%の結果を得た。
- 職域別では、法人化を考えている率が全体28.5%より10ポイント以上高いのが、「PCサポート」41.0%、「営業販売」42.4%、「保険代理」58.5%、「経営管理職」41.2%である。
- 「法人化を考えていない」45.8%、「わからない」25.7%という全体傾向は、株式会社、有限会社を中心とした現在の法人化の形態に対して、71.5%の個人事業主が確たる魅力を感じていない状況を示している。

### ■Q7 個人事業主の今後の法人化意向



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

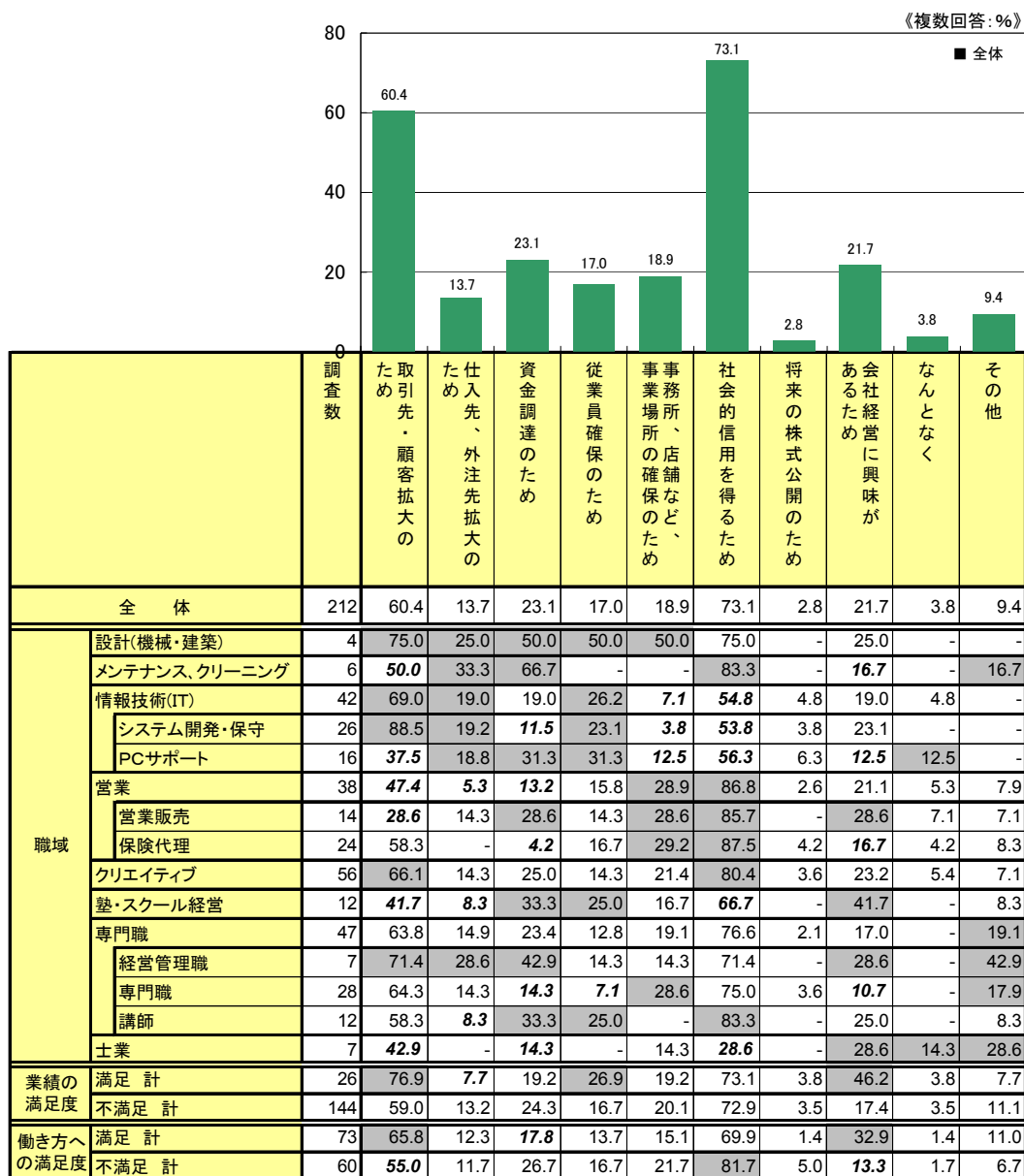


## ■個人事業主が法人化を考える理由

1位が「社会的信用を得るため」73.1%。  
2位が「取引先・顧客拡大のため」60.4%。

- 個人事業主が法人化を考える理由として抜きん出ているのは、「社会的信用を得るため」「取引先・顧客拡大のため」である。この傾向がない職域は「営業販売」と「土業」である。
- 「その他」の理由で多かったのは、「税務対策のため」であった。

### ■Q8 個人事業主が法人化を考える理由

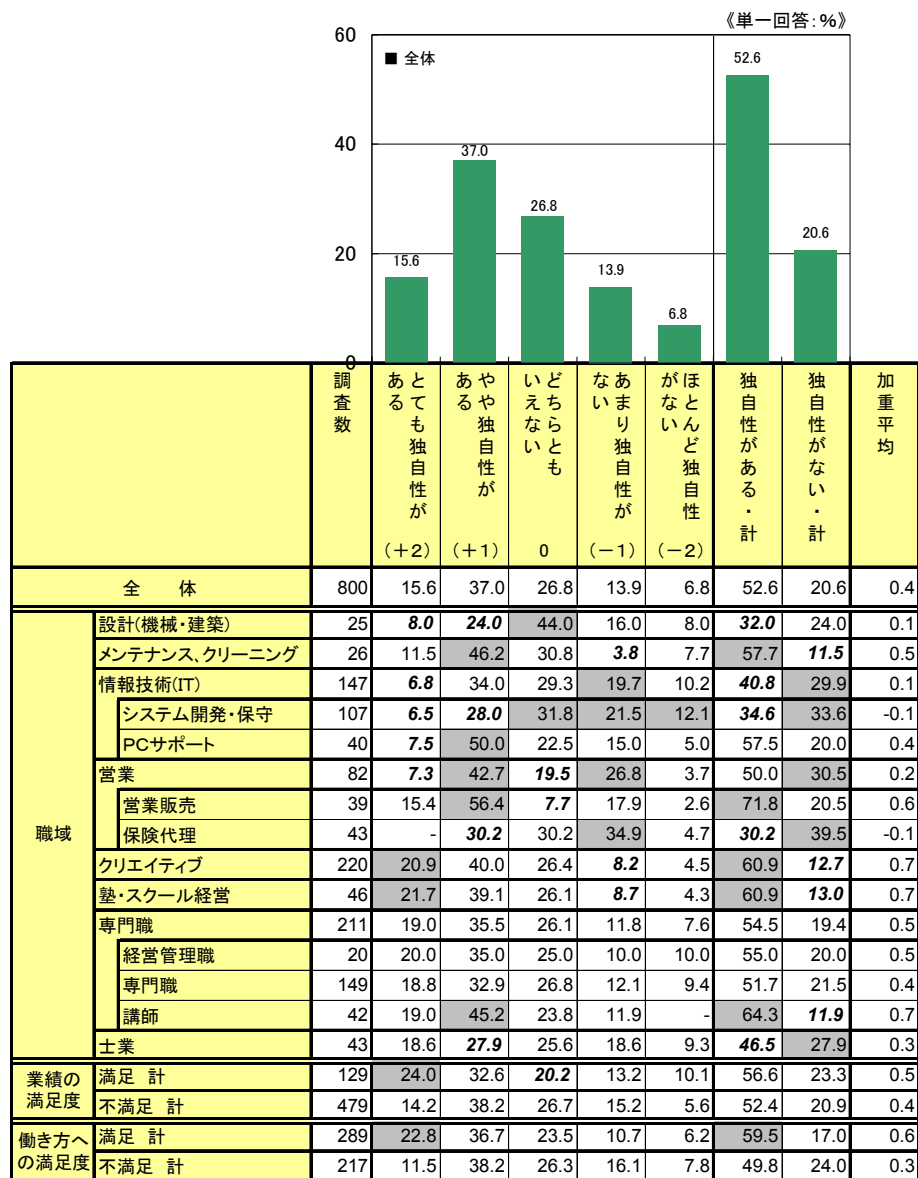


## ■事業内容や商品・サービスの独自性について

### 「独自性がある」52.6%。

- 全体で見ると、「独自性がある・計」が 52.6%と過半数を上回る。ただし、「独自性がある・計」が 50%に満たない職域もある。「設計(機械・建築)」32.0%、「システム開発・保守」34.6%、「保険代理」30.2%、「士業」46.5%の4職域である。
- 加重平均で独自性の割合が最も高かったのは、「クリエイティブ」0.7、「塾・スクール経営」0.7、「講師」0.7の3職域である。
- 業績の満足度と働き方への満足度が高い層(「満足 計」)において、「とても独自性がある」と答える割合がそれぞれ全体 15.6%に比べて5ポイント以上高い 24.0%と 22.8%となっている。

### ■Q9 事業内容や商品・サービスの独自性について



■事業内容や商品・サービスの独自性の創造者

「半分以上、自分で考え出したり、作り出したりした」は 84.3%。

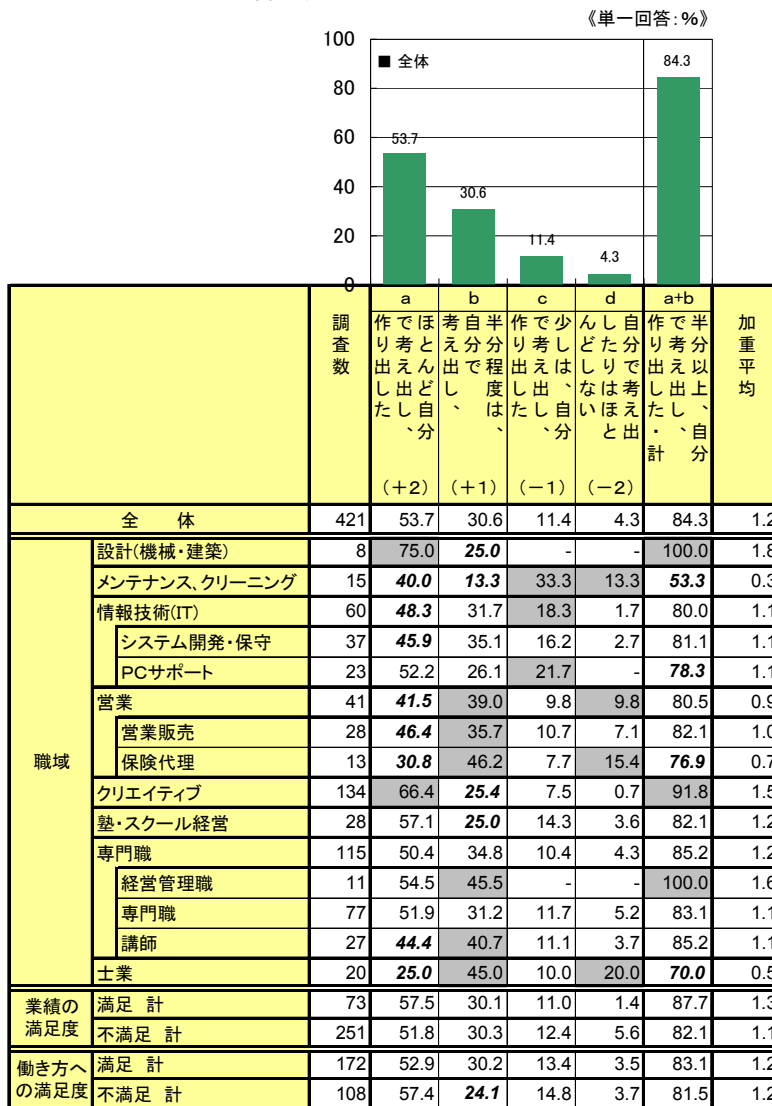
一方、

「自分で考え出したり作り出したものはほとんどない」が 10%以上ある職域は、「メンテナンス、クリーニング」13.3%、「保険代理」15.4%、「士業」20.0%。

○ 「事業内容や商品・サービスの独自性について」(22 ページ)で過半数を上回った「独自性がある」層について、その独自性のみなもとを尋ねると、「半分以上、自分で考え出したり、作り出したりした」計84.3%となった。

○ 逆に、「独自性がある」層のなかで、「自分で考え出したり作り出したものは、ほとんどない」は全体で 4.3%。その 4.3%よりほぼ 10 ポイント以上高かったのが、「メンテナンス、クリーニング」13.3%、「保険代理」15.4%、「士業」20.0%である。

■Q10 事業内容や商品・サービスの独自性の創造者



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■事業・仕事を行うなかでの重視項目

### 「仕事の納得性」「能力・専門性の活用」「生活できる収入の確保」「顧客や関係者に喜ばれ」「次の仕事につながること」の5つの要素を重視。

- 全体で見ると、加重平均で4を超えている事業・仕事における重視項目は8項目である。
  - 仕事の納得性に関する項目 … 「納得できる仕事であること」4.5  
「仕事のやり方を自分で決められること」4.3
  - 能力・専門性の活用に関する項目 … 「自分の能力や専門性が生かせること」4.4  
「仕事を通じて、能力や専門性が高まること」4.4
  - 生活できる収入に関する項目 … 「生活できる収入(個人の所得)を得ること」4.3  
「収入(個人の所得)を安定させること」4.3
  - その他の項目 … 「顧客や関係者に喜ばれること」4.5、「次の仕事につながる可能性のある仕事であること」4.2
- 加重平均3以下の「事業規模を大きくすること」2.7、「仲間と一緒にできること」3.0は重視されていない。
- 重視項目の分析を行った結果、5つの働き方のタイプが抽出された。

#### ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目(全体「重視している」の順)

《単一回答:%》

	調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
(4) 納得できる仕事であること		57.6	33.9	5.8	1.5	1.3	91.5	2.8	4.5
(16) 顧客や関係者に喜ばれること		58.4	32.9	6.9	0.5	1.4	91.3	1.9	4.5
(13) 自分の能力や専門性が生かせること		55.5	35.1	7.1	1.4	0.9	90.6	2.3	4.4
(14) 仕事を通じて、能力や専門性が高まること		51.5	37.0	9.3	1.3	1.0	88.5	2.3	4.4
(11) 生活できる収入(個人の所得)を得ること		48.9	38.5	10.0	1.8	0.9	87.4	2.6	4.3
(12) 収入(個人の所得)を安定させること		43.6	41.3	11.9	2.6	0.6	84.9	3.3	4.3
(18) 仕事のやり方を自分で決められること		47.8	36.6	13.5	1.3	0.9	84.4	2.1	4.3
(17) 次の仕事につながる可能性のある仕事であること		40.9	40.0	14.9	2.9	1.4	80.9	4.3	4.2
(6) 新しい仕事に挑戦すること		26.6	45.1	19.8	5.6	2.9	71.8	8.5	3.9
(5) 独自の商品・サービスをつくりだすこと		27.6	40.6	21.5	5.5	4.8	68.3	10.3	3.8
(19) 自分の将来設計に合っていること		27.9	39.8	26.5	4.3	1.6	67.6	5.9	3.9
(3) 社会の役に立つこと		25.9	39.6	21.4	7.0	6.1	65.5	13.1	3.7
(15) 家庭や趣味などと両立がしやすいこと		29.0	36.5	24.5	7.5	2.5	65.5	10.0	3.8
(7) (管理業務ではなく)現場で仕事の実務にたずさわれること		29.1	35.4	27.9	5.4	2.3	64.5	7.6	3.8
(10) 利益を最大化すること		19.1	36.3	30.3	10.1	4.3	55.4	14.4	3.6
(2) 事業経営ができること		16.9	34.1	23.8	15.3	10.0	51.0	25.3	3.3
(8) 自分の社会的評価が高まること		17.4	32.3	34.1	9.1	7.1	49.6	16.3	3.4
(9) 仲間と一緒にできること		10.3	25.1	33.8	16.9	14.0	35.4	30.9	3.0
(1) 事業規模を大きくすること		9.0	21.8	21.5	29.1	18.6	30.8	47.8	2.7

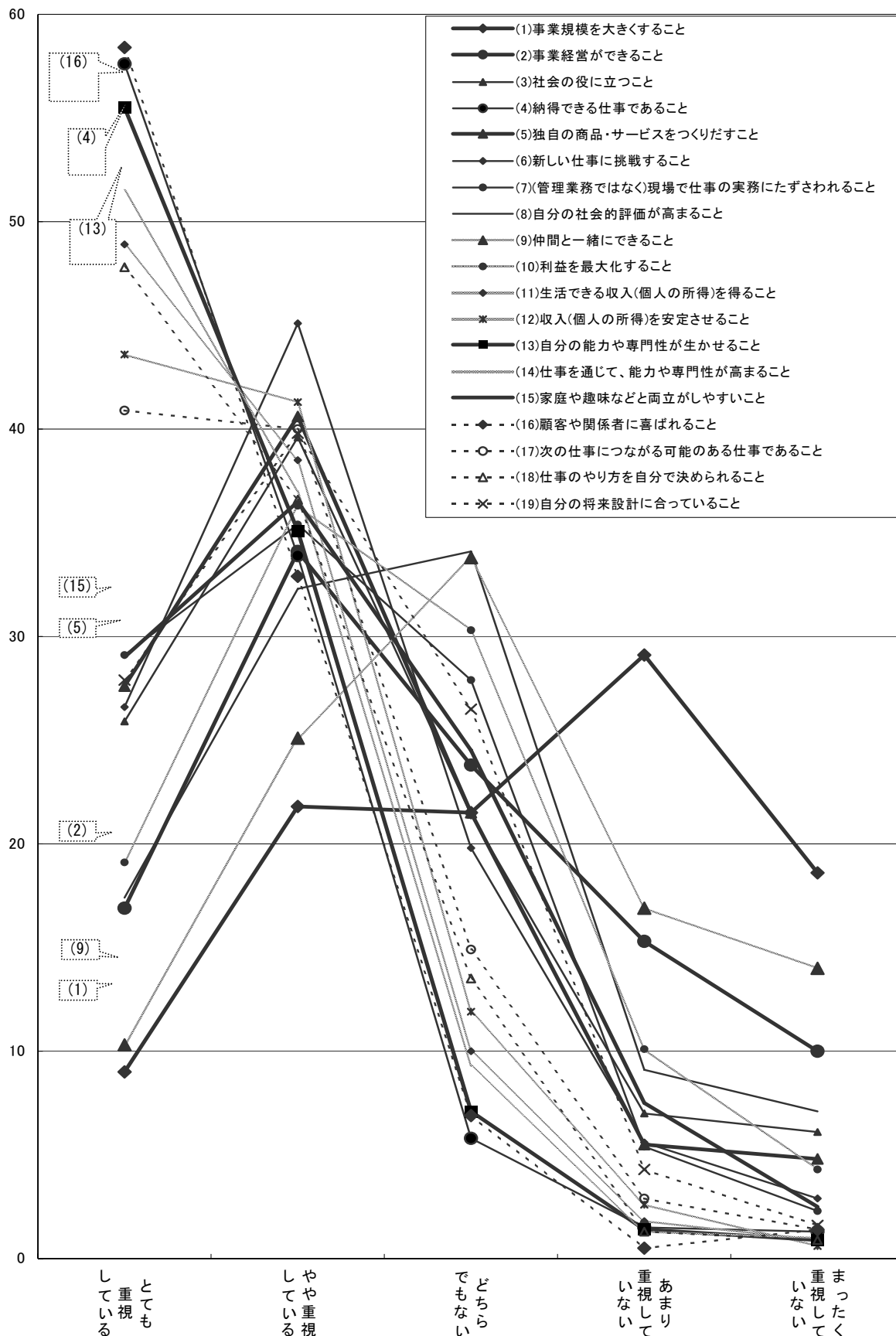
## ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目(全体)

《単一回答:%》

	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
(1) 事業規模を大きくすること	9.0	21.8	21.5	29.1	18.6	30.8	47.8	2.7
(2) 事業経営ができること	16.9	34.1	23.8	15.3	10.0	51.0	25.3	3.3
(3) 社会の役に立つこと	25.9	39.6	21.4	7.0	6.1	65.5	13.1	3.7
(4) 納得できる仕事であること	57.6	33.9	5.8	1.5	1.3	91.5	2.8	4.5
(5) 独自の商品・サービスをつくりだすこと	27.6	40.6	21.5	5.5	4.8	68.3	10.3	3.8
(6) 新しい仕事に挑戦すること	26.6	45.1	19.8	5.6	2.9	71.8	8.5	3.9
(7) (管理業務ではなく)現場で実務にたずさわれること	29.1	35.4	27.9	5.4	2.3	64.5	7.6	3.8
(8) 自分の社会的評価が高まること	17.4	32.3	34.1	9.1	7.1	49.6	16.3	3.4
(9) 仲間と一緒にできること	10.3	25.1	33.8	16.9	14.0	35.4	30.9	3.0
(10) 利益を最大化すること	19.1	36.3	30.3	10.1	4.3	55.4	14.4	3.6
(11) 生活できる収入(個人の所得)を得ること	48.9	38.5	10.0	1.8	0.9	87.4	2.6	4.3
(12) 収入(個人の所得)を安定させること	43.6	41.3	11.9	2.6	0.6	84.9	3.3	4.3
(13) 自分の能力や専門性が生かせること	55.5	35.1	7.1	1.4	0.9	90.6	2.3	4.4
(14) 仕事を通じて、能力や専門性が高まること	51.5	37.0	9.3	1.3	1.0	88.5	2.3	4.4
(15) 家庭や趣味などと両立がしやすいこと	29.0	36.5	24.5	7.5	2.5	65.5	10.0	3.8
(16) 顧客や関係者に喜ばれること	58.4	32.9	6.9	0.5	1.4	91.3	1.9	4.5
(17) 次の仕事につながる可能性があること	40.9	40.0	14.9	2.9	1.4	80.9	4.3	4.2
(18) 仕事のやり方を自分で決められること	47.8	36.6	13.5	1.3	0.9	84.4	2.1	4.3
(19) 自分の将来設計に合っていること	27.9	39.8	26.5	4.3	1.6	67.6	5.9	3.9

■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目(全体)

《%》



■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(1)事業規模を大きくすること

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	9.0	21.8	21.5	29.1	18.6	30.8	47.8	2.7
職域	設計(機械・建築)	25	-	<b>16.0</b>	20.0	52.0	<b>12.0</b>	<b>16.0</b>	64.0	2.4
	メンテナンス、クリーニング	26	7.7	34.6	26.9	<b>23.1</b>	<b>7.7</b>	42.3	<b>30.8</b>	3.1
	情報技術(IT)	147	4.8	18.4	26.5	27.2	23.1	<b>23.1</b>	50.3	2.5
	システム開発・保守	107	5.6	<b>14.0</b>	23.4	31.8	25.2	<b>19.6</b>	57.0	2.4
	PCサポート	40	<b>2.5</b>	30.0	35.0	<b>15.0</b>	17.5	32.5	<b>32.5</b>	2.9
	営業	82	23.2	31.7	18.3	<b>18.3</b>	<b>8.5</b>	54.9	<b>26.8</b>	3.4
	営業販売	39	17.9	25.6	17.9	25.6	<b>12.8</b>	43.6	<b>38.5</b>	3.1
	保険代理	43	27.9	<b>37.2</b>	18.6	<b>11.6</b>	<b>4.7</b>	65.1	<b>16.3</b>	3.7
	クリエイティブ	220	5.5	22.3	20.5	31.8	20.0	27.7	51.8	2.6
	塾・スクール経営	46	13.0	32.6	26.1	<b>17.4</b>	<b>10.9</b>	45.7	<b>28.3</b>	3.2
	専門職	211	10.4	17.1	<b>15.6</b>	32.2	24.6	27.5	56.9	2.6
	経営管理職	20	5.0	<b>15.0</b>	<b>5.0</b>	35.0	40.0	<b>20.0</b>	75.0	2.1
	専門職	149	10.7	17.4	16.8	29.5	25.5	28.2	55.0	2.6
	講師	42	11.9	<b>16.7</b>	16.7	40.5	14.3	28.6	54.8	2.7
士業	43	9.3	18.6	37.2	30.2	<b>4.7</b>	27.9	<b>34.9</b>	3.0	
業績の満足度	満足 計	129	6.2	22.5	21.7	<b>21.7</b>	27.9	28.7	49.6	2.6
	不満足 計	479	11.7	24.0	20.0	29.0	15.2	35.7	44.3	2.9
働き方への満足度	満足 計	289	8.0	22.5	20.4	26.3	22.8	30.4	49.1	2.7
	不満足 計	217	10.1	23.5	21.2	28.1	17.1	33.6	45.2	2.8

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

(2)事業経営ができること

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	16.9	34.1	23.8	15.3	10.0	51.0	25.3	3.3
職域	設計(機械・建築)	25	<b>4.0</b>	32.0	40.0	24.0	-	<b>36.0</b>	24.0	3.2
	メンテナンス、クリーニング	26	23.1	34.6	26.9	11.5	<b>3.8</b>	57.7	<b>15.4</b>	3.6
	情報技術(IT)	147	17.0	32.0	25.2	15.6	10.2	49.0	25.9	3.3
	システム開発・保守	107	16.8	<b>25.2</b>	26.2	18.7	13.1	<b>42.1</b>	31.8	3.1
	PCサポート	40	17.5	50.0	22.5	<b>7.5</b>	<b>2.5</b>	67.5	<b>10.0</b>	3.7
	営業	82	32.9	45.1	<b>7.3</b>	<b>9.8</b>	<b>4.9</b>	78.0	<b>14.6</b>	3.9
	営業販売	39	38.5	38.5	<b>2.6</b>	<b>10.3</b>	10.3	76.9	20.5	3.9
	保険代理	43	27.9	51.2	<b>11.6</b>	<b>9.3</b>	-	79.1	<b>9.3</b>	4.0
	クリエイティブ	220	<b>9.5</b>	<b>28.6</b>	28.6	19.5	13.6	<b>38.2</b>	33.2	3.0
	塾・スクール経営	46	17.4	45.7	19.6	13.0	<b>4.3</b>	63.0	<b>17.4</b>	3.6
	専門職	211	19.0	33.2	22.3	13.7	11.8	52.1	25.6	3.3
	経営管理職	20	35.0	35.0	<b>5.0</b>	<b>10.0</b>	15.0	70.0	25.0	3.7
	専門職	149	16.1	32.9	24.8	12.8	13.4	49.0	26.2	3.3
	講師	42	21.4	33.3	21.4	19.0	<b>4.8</b>	54.8	23.8	3.5
士業	43	16.3	41.9	25.6	<b>9.3</b>	7.0	58.1	<b>16.3</b>	3.5	
業績の満足度	満足 計	129	14.0	34.1	22.5	13.2	16.3	48.1	29.5	3.2
	不満足 計	479	20.7	35.5	21.3	16.1	6.5	56.2	22.5	3.5
働き方への満足度	満足 計	289	16.3	37.4	20.8	14.2	11.4	53.6	25.6	3.3
	不満足 計	217	21.7	30.4	22.1	16.6	9.2	52.1	25.8	3.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

## (3)社会の役に立つこと

《単一回答:%》

	調査数	とても重視している	やや重視している	どちらでもない	あまり重視していない	まったく重視していない	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
		(5)	(4)	(3)	(2)	(1)				
全体	800	25.9	39.6	21.4	7.0	6.1	65.5	13.1	3.7	
職域	設計(機械・建築)	25	<b>12.0</b>	48.0	28.0	12.0	-	<b>60.0</b>	12.0	3.6
	メンテナンス、クリーニング	26	34.6	<b>30.8</b>	26.9	3.8	3.8	65.4	<b>7.7</b>	3.9
	情報技術(IT)	147	<b>17.0</b>	46.9	22.4	5.4	8.2	63.9	13.6	3.6
	システム開発・保守	107	<b>15.0</b>	45.8	25.2	5.6	8.4	60.7	14.0	3.5
	PCサポート	40	22.5	50.0	<b>15.0</b>	5.0	7.5	72.5	12.5	3.8
	営業	82	29.3	51.2	<b>11.0</b>	3.7	4.9	80.5	8.5	4.0
	営業販売	39	<b>20.5</b>	43.6	17.9	7.7	10.3	64.1	17.9	3.6
	保険代理	43	37.2	58.1	<b>4.7</b>	-	-	95.3	-	4.3
	クリエイティブ	220	<b>19.1</b>	<b>30.9</b>	27.7	14.5	7.7	<b>50.0</b>	22.3	3.4
	塾・スクール経営	46	37.0	56.5	<b>6.5</b>	-	-	93.5	-	4.3
	専門職	211	31.3	36.0	22.7	4.3	5.7	67.3	10.0	3.8
	経営管理職	20	30.0	35.0	<b>10.0</b>	5.0	20.0	65.0	25.0	3.5
	専門職	149	28.2	36.9	26.2	4.7	4.0	65.1	8.7	3.8
	講師	42	42.9	<b>33.3</b>	16.7	2.4	4.8	76.2	<b>7.1</b>	4.1
士業	43	48.8	37.2	<b>7.0</b>	-	7.0	86.0	<b>7.0</b>	4.2	
業績の満足度	満足 計	129	27.1	40.3	17.8	6.2	8.5	67.4	14.7	3.7
	不満足 計	479	26.1	40.7	21.3	7.3	4.6	66.8	11.9	3.8
働き方への満足度	満足 計	289	32.9	38.8	17.0	5.5	5.9	71.6	11.4	3.9
	不満足 計	217	<b>20.7</b>	43.3	22.1	7.4	6.5	64.1	13.8	3.7

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## (4)納得できる仕事であること

《単一回答:%》

	調査数	とても重視している	やや重視している	どちらでもない	あまり重視していない	まったく重視していない	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
		(5)	(4)	(3)	(2)	(1)				
全体	800	57.6	33.9	5.8	1.5	1.3	91.5	2.8	4.5	
職域	設計(機械・建築)	25	<b>52.0</b>	40.0	4.0	4.0	-	92.0	4.0	4.4
	メンテナンス、クリーニング	26	65.4	<b>26.9</b>	3.8	-	3.8	92.3	3.8	4.5
	情報技術(IT)	147	<b>49.0</b>	41.5	6.8	1.4	1.4	90.5	2.7	4.4
	システム開発・保守	107	<b>49.5</b>	42.1	5.6	1.9	0.9	91.6	2.8	4.4
	PCサポート	40	<b>47.5</b>	40.0	10.0	-	2.5	87.5	2.5	4.3
	営業	82	<b>48.8</b>	43.9	6.1	-	1.2	92.7	1.2	4.4
	営業販売	39	53.8	33.3	10.3	-	2.6	87.2	2.6	4.4
	保険代理	43	<b>44.2</b>	53.5	2.3	-	-	97.7	-	4.4
	クリエイティブ	220	61.8	29.1	6.4	1.4	1.4	90.9	2.7	4.5
	塾・スクール経営	46	69.6	<b>26.1</b>	4.3	-	-	95.7	-	4.7
	専門職	211	60.2	32.2	4.3	2.4	0.9	92.4	3.3	4.5
	経営管理職	20	70.0	<b>15.0</b>	5.0	5.0	5.0	<b>85.0</b>	10.0	4.4
	専門職	149	57.7	33.6	5.4	2.7	0.7	91.3	3.4	4.5
	講師	42	64.3	35.7	-	-	-	100.0	-	4.6
士業	43	55.8	30.2	9.3	2.3	2.3	<b>86.0</b>	4.7	4.4	
業績の満足度	満足 計	129	69.8	<b>25.6</b>	1.6	-	3.1	95.3	3.1	4.6
	不満足 計	479	55.7	35.5	6.1	1.7	1.0	91.2	2.7	4.4
働き方への満足度	満足 計	289	71.6	<b>23.5</b>	3.1	0.7	1.0	95.2	1.7	4.6
	不満足 計	217	<b>50.7</b>	36.9	7.4	2.8	2.3	87.6	5.1	4.3

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの



■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(5)独自の商品・サービスをつくりだすこと

《単一回答：％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	27.6	40.6	21.5	5.5	4.8	68.3	10.3	3.8
職域	設計(機械・建築)	25	24.0	44.0	28.0	4.0	-	68.0	4.0	3.9
	メンテナンス、クリーニング	26	34.6	42.3	11.5	3.8	7.7	76.9	11.5	3.9
	情報技術(IT)	147	24.5	40.1	25.9	3.4	6.1	64.6	9.5	3.7
	システム開発・保守	107	24.3	38.3	26.2	4.7	6.5	62.6	11.2	3.7
	PCサポート	40	25.0	45.0	25.0	-	5.0	70.0	5.0	3.9
	営業	82	24.4	37.8	23.2	8.5	6.1	62.2	14.6	3.7
	営業販売	39	35.9	41.0	15.4	2.6	5.1	76.9	7.7	4.0
	保険代理	43	14.0	34.9	30.2	14.0	7.0	48.8	20.9	3.4
	クリエイティブ	220	30.5	39.5	19.5	5.9	4.5	70.0	10.5	3.9
	塾・スクール経営	46	30.4	43.5	21.7	4.3	-	73.9	4.3	4.0
	専門職	211	29.4	41.7	18.5	6.2	4.3	71.1	10.4	3.9
	経営管理職	20	20.0	55.0	15.0	10.0	-	75.0	10.0	3.9
	専門職	149	30.2	36.9	22.1	4.7	6.0	67.1	10.7	3.8
	講師	42	31.0	52.4	7.1	9.5	-	83.3	9.5	4.1
士業	43	16.3	41.9	30.2	4.7	7.0	58.1	11.6	3.6	
業績の満足度	満足 計	129	28.7	38.0	17.1	5.4	10.9	66.7	16.3	3.7
	不満足 計	479	29.2	39.9	21.9	4.8	4.2	69.1	9.0	3.9
働き方への満足度	満足 計	289	30.1	41.2	18.7	4.2	5.9	71.3	10.0	3.9
	不満足 計	217	29.0	37.8	20.3	7.4	5.5	66.8	12.9	3.8

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

(6)新しい仕事に挑戦すること

《単一回答：％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	26.6	45.1	19.8	5.6	2.9	71.8	8.5	3.9
職域	設計(機械・建築)	25	20.0	48.0	20.0	8.0	4.0	68.0	12.0	3.7
	メンテナンス、クリーニング	26	26.9	61.5	7.7	-	3.8	88.5	3.8	4.1
	情報技術(IT)	147	26.5	45.6	23.8	1.4	2.7	72.1	4.1	3.9
	システム開発・保守	107	28.0	49.5	18.7	1.9	1.9	77.6	3.7	4.0
	PCサポート	40	22.5	35.0	37.5	-	5.0	57.5	5.0	3.7
	営業	82	24.4	45.1	20.7	7.3	2.4	69.5	9.8	3.8
	営業販売	39	23.1	56.4	12.8	7.7	-	79.5	7.7	4.0
	保険代理	43	25.6	34.9	27.9	7.0	4.7	60.5	11.6	3.7
	クリエイティブ	220	30.5	48.6	13.6	4.5	2.7	79.1	7.3	4.0
	塾・スクール経営	46	19.6	39.1	30.4	8.7	2.2	58.7	10.9	3.7
	専門職	211	27.5	39.8	20.4	9.0	3.3	67.3	12.3	3.8
	経営管理職	20	25.0	45.0	10.0	20.0	-	70.0	20.0	3.8
	専門職	149	28.9	38.9	20.1	7.4	4.7	67.8	12.1	3.8
	講師	42	23.8	40.5	26.2	9.5	-	64.3	9.5	3.8
士業	43	18.6	46.5	27.9	4.7	2.3	65.1	7.0	3.7	
業績の満足度	満足 計	129	29.5	43.4	14.7	7.0	5.4	72.9	12.4	3.8
	不満足 計	479	28.2	44.1	20.0	5.2	2.5	72.2	7.7	3.9
働き方への満足度	満足 計	289	29.4	41.9	19.7	5.9	3.1	71.3	9.0	3.9
	不満足 計	217	27.2	45.2	17.5	6.9	3.2	72.4	10.1	3.9

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■ Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(7)(管理業務でなく)現場で仕事の実務にたずさわられる

《単一回答:％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	29.1	35.4	27.9	5.4	2.3	64.5	7.6	3.8
職域	設計(機械・建築)	25	32.0	40.0	<b>20.0</b>	8.0	-	72.0	8.0	4.0
	メンテナンス、クリーニング	26	46.2	<b>26.9</b>	23.1	-	3.8	73.1	3.8	4.1
	情報技術(IT)	147	24.5	39.5	29.9	3.4	2.7	63.9	6.1	3.8
	システム開発・保守	107	24.3	39.3	29.9	3.7	2.8	63.6	6.5	3.8
	PCサポート	40	25.0	40.0	30.0	2.5	2.5	65.0	5.0	3.8
	営業	82	26.8	36.6	29.3	6.1	1.2	63.4	7.3	3.8
	営業販売	39	30.8	<b>25.6</b>	30.8	10.3	2.6	<b>56.4</b>	12.8	3.7
	保険代理	43	<b>23.3</b>	46.5	27.9	2.3	-	69.8	2.3	3.9
	クリエイティブ	220	35.0	35.0	<b>22.7</b>	5.0	2.3	70.0	7.3	4.0
	塾・スクール経営	46	28.3	34.8	30.4	6.5	-	63.0	6.5	3.9
	専門職	211	26.1	34.6	30.3	6.6	2.4	60.7	9.0	3.8
	経営管理職	20	25.0	<b>15.0</b>	45.0	15.0	-	<b>40.0</b>	15.0	3.5
	専門職	149	24.2	36.9	30.2	6.0	2.7	61.1	8.7	3.7
	講師	42	33.3	35.7	23.8	4.8	2.4	69.0	7.1	3.9
士業	43	<b>23.3</b>	<b>27.9</b>	<b>37.2</b>	7.0	4.7	<b>51.2</b>	11.6	3.6	
業績の満足度	満足 計	129	35.7	36.4	<b>21.7</b>	3.9	2.3	72.1	6.2	4.0
	不満足 計	479	28.2	35.1	28.6	6.3	1.9	63.3	8.1	3.8
働き方への満足度	満足 計	289	36.3	31.8	24.2	5.5	2.1	68.2	7.6	4.0
	不満足 計	217	24.9	39.2	26.7	6.0	3.2	64.1	9.2	3.8

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

(8)自分の社会的評価が高まること

《単一回答:％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	17.4	32.3	34.1	9.1	7.1	49.6	16.3	3.4
職域	設計(機械・建築)	25	<b>12.0</b>	32.0	52.0	-	4.0	<b>44.0</b>	<b>4.0</b>	3.5
	メンテナンス、クリーニング	26	<b>7.7</b>	<b>26.9</b>	50.0	11.5	3.8	<b>34.6</b>	15.4	3.2
	情報技術(IT)	147	12.9	30.6	42.2	7.5	6.8	<b>43.5</b>	14.3	3.4
	システム開発・保守	107	14.0	30.8	40.2	8.4	6.5	44.9	15.0	3.4
	PCサポート	40	<b>10.0</b>	30.0	47.5	5.0	7.5	<b>40.0</b>	12.5	3.3
	営業	82	25.6	<b>24.4</b>	<b>28.0</b>	11.0	11.0	50.0	22.0	3.4
	営業販売	39	28.2	<b>10.3</b>	35.9	5.1	20.5	<b>38.5</b>	25.6	3.2
	保険代理	43	23.3	37.2	<b>20.9</b>	16.3	2.3	60.5	18.6	3.6
	クリエイティブ	220	20.0	35.0	30.5	8.2	6.4	55.0	14.5	3.5
	塾・スクール経営	46	<b>8.7</b>	32.6	41.3	10.9	6.5	<b>41.3</b>	17.4	3.3
	専門職	211	18.5	33.2	29.4	10.9	8.1	51.7	19.0	3.4
	経営管理職	20	15.0	30.0	<b>15.0</b>	30.0	10.0	45.0	40.0	3.1
	専門職	149	18.1	31.5	32.2	10.1	8.1	49.7	18.1	3.4
	講師	42	21.4	40.5	<b>26.2</b>	4.8	7.1	61.9	11.9	3.6
士業	43	16.3	37.2	32.6	9.3	4.7	53.5	14.0	3.5	
業績の満足度	満足 計	129	20.9	<b>26.4</b>	30.2	10.9	11.6	47.3	22.5	3.3
	不満足 計	479	18.6	34.0	32.8	8.6	6.1	52.6	14.6	3.5
働き方への満足度	満足 計	289	22.1	28.0	31.5	10.0	8.3	50.2	18.3	3.5
	不満足 計	217	16.1	38.7	31.8	7.4	6.0	54.8	13.4	3.5

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(9)仲間と一緒にできること

《単一回答：％》

	調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
全体	800	10.3	25.1	33.8	16.9	14.0	35.4	30.9	3.0	
職域	設計(機械・建築)	25	8.0	32.0	48.0	12.0	-	40.0	<b>12.0</b>	3.4
	メンテナンス、クリーニング	26	-	<b>15.4</b>	42.3	23.1	19.2	<b>15.4</b>	42.3	2.5
	情報技術(IT)	147	8.8	32.0	32.0	15.0	12.2	40.8	27.2	3.1
	システム開発・保守	107	10.3	35.5	31.8	15.0	7.5	45.8	<b>22.4</b>	3.3
	PCサポート	40	<b>5.0</b>	22.5	32.5	15.0	25.0	<b>27.5</b>	40.0	2.7
	営業	82	13.4	24.4	32.9	<b>11.0</b>	18.3	37.8	29.3	3.0
	営業販売	39	17.9	23.1	33.3	<b>7.7</b>	17.9	41.0	<b>25.6</b>	3.2
	保険代理	43	9.3	25.6	32.6	14.0	18.6	34.9	32.6	2.9
	クリエイティブ	220	15.0	25.0	31.8	14.5	13.6	40.0	28.2	3.1
	塾・スクール経営	46	<b>4.3</b>	21.7	34.8	17.4	21.7	<b>26.1</b>	39.1	2.7
	専門職	211	9.0	24.2	33.6	19.9	13.3	33.2	33.2	3.0
	経営管理職	20	15.0	<b>10.0</b>	45.0	15.0	15.0	<b>25.0</b>	30.0	3.0
	専門職	149	6.7	25.5	33.6	22.1	12.1	32.2	34.2	2.9
	講師	42	14.3	26.2	<b>28.6</b>	14.3	16.7	40.5	31.0	3.1
士業	43	<b>4.7</b>	<b>14.0</b>	37.2	<b>30.2</b>	14.0	<b>18.6</b>	44.2	2.7	
業績の満足度	満足 計	129	9.3	20.2	37.2	<b>11.6</b>	21.7	<b>29.5</b>	33.3	2.8
	不満足 計	479	10.9	26.1	33.8	16.7	12.5	37.0	29.2	3.1
働き方への満足度	満足 計	289	11.1	21.8	31.5	18.7	17.0	32.9	35.6	2.9
	不満足 計	217	9.7	24.4	35.0	17.1	13.8	34.1	30.9	3.0

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

(10)利益を最大化すること

《単一回答：％》

	調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
全体	800	19.1	36.3	30.3	10.1	4.3	55.4	14.4	3.6	
職域	設計(機械・建築)	25	<b>8.0</b>	44.0	48.0	-	-	52.0	-	3.6
	メンテナンス、クリーニング	26	42.3	<b>23.1</b>	30.8	-	3.8	65.4	<b>3.8</b>	4.0
	情報技術(IT)	147	16.3	36.7	32.7	10.2	4.1	53.1	14.3	3.5
	システム開発・保守	107	17.8	38.3	31.8	8.4	3.7	56.1	12.1	3.6
	PCサポート	40	<b>12.5</b>	32.5	35.0	15.0	5.0	<b>45.0</b>	20.0	3.3
	営業	82	31.7	46.3	<b>14.6</b>	<b>3.7</b>	3.7	78.0	<b>7.3</b>	4.0
	営業販売	39	38.5	43.6	<b>7.7</b>	<b>5.1</b>	5.1	82.1	10.3	4.1
	保険代理	43	25.6	48.8	<b>20.9</b>	<b>2.3</b>	2.3	74.4	<b>4.7</b>	3.9
	クリエイティブ	220	14.5	33.6	31.8	15.5	4.5	<b>48.2</b>	20.0	3.4
	塾・スクール経営	46	17.4	43.5	<b>23.9</b>	13.0	2.2	60.9	15.2	3.6
	専門職	211	21.3	36.5	28.4	9.0	4.7	57.8	13.7	3.6
	経営管理職	20	35.0	<b>25.0</b>	40.0	-	-	60.0	-	4.0
	専門職	149	18.1	39.6	29.5	8.1	4.7	57.7	12.8	3.6
	講師	42	26.2	<b>31.0</b>	<b>19.0</b>	16.7	7.1	57.1	23.8	3.5
士業	43	<b>11.6</b>	<b>23.3</b>	48.8	9.3	7.0	<b>34.9</b>	16.3	3.2	
業績の満足度	満足 計	129	17.1	<b>31.0</b>	35.7	10.1	6.2	<b>48.1</b>	16.3	3.4
	不満足 計	479	21.9	38.8	26.5	9.0	3.8	60.8	12.7	3.7
働き方への満足度	満足 計	289	17.6	35.6	29.8	11.8	5.2	53.3	17.0	3.5
	不満足 計	217	24.0	39.6	<b>23.5</b>	8.3	4.6	63.6	12.9	3.7

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

## (11)生活できる収入(個人の所得)を得ること

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	48.9	38.5	10.0	1.8	0.9	87.4	2.6	4.3
職域	設計(機械・建築)	25	44.0	40.0	16.0	-	-	84.0	-	4.3
	メンテナンス、クリーニング	26	61.5	34.6	3.8	-	-	96.2	-	4.6
	情報技術(IT)	147	53.7	37.4	7.5	-	1.4	91.2	1.4	4.4
	システム開発・保守	107	56.1	34.6	8.4	-	0.9	90.7	0.9	4.5
	PCサポート	40	47.5	45.0	5.0	-	2.5	92.5	2.5	4.4
	営業	82	53.7	41.5	3.7	1.2	-	95.1	1.2	4.5
	営業販売	39	56.4	43.6	-	-	-	100.0	-	4.6
	保険代理	43	51.2	39.5	7.0	2.3	-	90.7	2.3	4.4
	クリエイティブ	220	46.8	38.2	11.4	2.3	1.4	85.0	3.6	4.3
	塾・スクール経営	46	47.8	32.6	15.2	4.3	-	80.4	4.3	4.2
	専門職	211	47.9	37.9	11.4	2.4	0.5	85.8	2.8	4.3
	経営管理職	20	50.0	45.0	5.0	-	-	95.0	-	4.5
	専門職	149	47.7	38.3	11.4	2.0	0.7	85.9	2.7	4.3
	講師	42	47.6	33.3	14.3	4.8	-	81.0	4.8	4.2
士業	43	34.9	48.8	11.6	2.3	2.3	83.7	4.7	4.1	
業績の満足度	満足 計	129	45.0	39.5	10.9	1.6	3.1	84.5	4.7	4.2
	不満足 計	479	52.6	36.5	8.8	1.5	0.6	89.1	2.1	4.4
働き方への満足度	満足 計	289	50.2	36.3	10.4	2.1	1.0	86.5	3.1	4.3
	不満足 計	217	51.6	38.2	7.8	0.9	1.4	89.9	2.3	4.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## (12)収入(個人の所得)を安定させること

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	43.6	41.3	11.9	2.6	0.6	84.9	3.3	4.3
職域	設計(機械・建築)	25	48.0	44.0	8.0	-	-	92.0	-	4.4
	メンテナンス、クリーニング	26	73.1	26.9	-	-	-	100.0	-	4.7
	情報技術(IT)	147	43.5	43.5	10.2	1.4	1.4	87.1	2.7	4.3
	システム開発・保守	107	45.8	39.3	12.1	1.9	0.9	85.0	2.8	4.3
	PCサポート	40	37.5	55.0	5.0	-	2.5	92.5	2.5	4.3
	営業	82	47.6	41.5	6.1	4.9	-	89.0	4.9	4.3
	営業販売	39	48.7	35.9	10.3	5.1	-	84.6	5.1	4.3
	保険代理	43	46.5	46.5	2.3	4.7	-	93.0	4.7	4.4
	クリエイティブ	220	44.1	39.1	12.3	3.6	0.9	83.2	4.5	4.2
	塾・スクール経営	46	43.5	37.0	17.4	2.2	-	80.4	2.2	4.2
	専門職	211	40.8	42.2	14.7	2.4	-	82.9	2.4	4.2
	経営管理職	20	40.0	60.0	-	-	-	100.0	-	4.4
	専門職	149	40.3	39.6	18.1	2.0	-	79.9	2.0	4.2
	講師	42	42.9	42.9	9.5	4.8	-	85.7	4.8	4.2
士業	43	27.9	51.2	16.3	2.3	2.3	79.1	4.7	4.0	
業績の満足度	満足 計	129	36.4	46.5	13.2	2.3	1.6	82.9	3.9	4.1
	不満足 計	479	48.9	38.4	10.0	2.1	0.6	87.3	2.7	4.3
働き方への満足度	満足 計	289	40.8	41.9	13.5	3.1	0.7	82.7	3.8	4.2
	不満足 計	217	49.8	39.6	6.9	2.8	0.9	89.4	3.7	4.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(13)自分の能力や専門性が生かせること

《単一回答：％》

	調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
全体	800	55.5	35.1	7.1	1.4	0.9	90.6	2.3	4.4	
職域	設計(機械・建築)	25	52.0	40.0	8.0	-	-	92.0	-	4.4
	メンテナンス、クリーニング	26	<b>50.0</b>	38.5	7.7	3.8	-	88.5	3.8	4.4
	情報技術(IT)	147	52.4	38.8	8.2	-	0.7	91.2	0.7	4.4
	システム開発・保守	107	54.2	35.5	9.3	-	0.9	89.7	0.9	4.4
	PCサポート	40	<b>47.5</b>	47.5	5.0	-	-	95.0	-	4.4
	営業	82	<b>42.7</b>	40.2	9.8	4.9	2.4	<b>82.9</b>	7.3	4.2
	営業販売	39	51.3	<b>25.6</b>	12.8	5.1	5.1	<b>76.9</b>	10.3	4.1
	保険代理	43	<b>34.9</b>	53.5	7.0	4.7	-	88.4	4.7	4.2
	クリエイティブ	220	61.4	32.3	5.0	0.9	0.5	93.6	1.4	4.5
	塾・スクール経営	46	58.7	37.0	4.3	-	-	95.7	-	4.5
	専門職	211	55.0	35.1	7.6	1.4	0.9	90.0	2.4	4.4
	経営管理職	20	<b>50.0</b>	35.0	5.0	5.0	5.0	<b>85.0</b>	10.0	4.2
	専門職	149	54.4	35.6	8.1	1.3	0.7	89.9	2.0	4.4
	講師	42	59.5	33.3	7.1	-	-	92.9	-	4.5
士業	43	65.1	<b>20.9</b>	9.3	2.3	2.3	86.0	4.7	4.4	
業績の満足度	満足 計	129	64.3	<b>29.5</b>	3.9	0.8	1.6	93.8	2.3	4.5
	不満足 計	479	54.9	35.3	6.9	2.1	0.8	90.2	2.9	4.4
働き方への満足度	満足 計	289	65.1	<b>29.8</b>	3.8	0.3	1.0	94.8	1.4	4.6
	不満足 計	217	53.5	35.0	8.3	2.3	0.9	88.5	3.2	4.4

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

(14)仕事を通じて、能力や専門性が高まること

《単一回答：％》

	調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均	
全体	800	51.5	37.0	9.3	1.3	1.0	88.5	2.3	4.4	
職域	設計(機械・建築)	25	<b>44.0</b>	40.0	16.0	-	-	84.0	-	4.3
	メンテナンス、クリーニング	26	53.8	38.5	<b>3.8</b>	3.8	-	92.3	3.8	4.4
	情報技術(IT)	147	<b>44.9</b>	44.2	10.2	-	0.7	89.1	0.7	4.3
	システム開発・保守	107	<b>43.9</b>	43.0	12.1	-	0.9	86.9	0.9	4.3
	PCサポート	40	47.5	47.5	5.0	-	-	95.0	-	4.4
	営業	82	<b>41.5</b>	35.4	15.9	3.7	3.7	<b>76.8</b>	7.3	4.1
	営業販売	39	<b>46.2</b>	<b>23.1</b>	20.5	2.6	7.7	<b>69.2</b>	10.3	4.0
	保険代理	43	<b>37.2</b>	46.5	11.6	4.7	-	83.7	4.7	4.2
	クリエイティブ	220	56.8	37.3	4.5	0.9	0.5	94.1	1.4	4.5
	塾・スクール経営	46	50.0	39.1	10.9	-	-	89.1	-	4.4
	専門職	211	54.5	33.2	10.0	1.4	0.9	87.7	2.4	4.4
	経営管理職	20	55.0	<b>25.0</b>	15.0	5.0	-	<b>80.0</b>	5.0	4.3
	専門職	149	54.4	32.9	10.1	1.3	1.3	87.2	2.7	4.4
	講師	42	54.8	38.1	7.1	-	-	92.9	-	4.5
士業	43	55.8	<b>27.9</b>	11.6	2.3	2.3	83.7	4.7	4.3	
業績の満足度	満足 計	129	56.6	35.7	6.2	0.8	0.8	92.2	1.6	4.5
	不満足 計	479	51.4	36.3	9.6	1.7	1.0	87.7	2.7	4.4
働き方への満足度	満足 計	289	59.2	34.3	5.5	0.3	0.7	93.4	1.0	4.5
	不満足 計	217	47.5	40.6	8.3	2.8	0.9	88.0	3.7	4.3

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

## (15)家庭や趣味などと両立がしやすいこと

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	29.0	36.5	24.5	7.5	2.5	65.5	10.0	3.8
職域	設計(機械・建築)	25	<b>12.0</b>	64.0	20.0	4.0	-	76.0	<b>4.0</b>	3.8
	メンテナンス、クリーニング	26	<b>23.1</b>	38.5	23.1	11.5	3.8	61.5	15.4	3.7
	情報技術(IT)	147	25.2	33.3	27.2	10.9	3.4	<b>58.5</b>	14.3	3.7
	システム開発・保守	107	26.2	<b>28.0</b>	29.9	13.1	2.8	<b>54.2</b>	15.9	3.6
	PCサポート	40	<b>22.5</b>	47.5	20.0	5.0	5.0	70.0	10.0	3.8
	営業	82	32.9	39.0	<b>19.5</b>	7.3	1.2	72.0	8.5	4.0
	営業販売	39	33.3	38.5	25.6	2.6	-	71.8	<b>2.6</b>	4.0
	保険代理	43	32.6	39.5	<b>14.0</b>	11.6	2.3	72.1	14.0	3.9
	クリエイティブ	220	31.8	37.7	23.2	5.9	1.4	69.5	7.3	3.9
	塾・スクール経営	46	32.6	<b>28.3</b>	26.1	10.9	2.2	60.9	13.0	3.8
	専門職	211	30.3	38.4	23.7	5.2	2.4	68.7	7.6	3.9
	経営管理職	20	<b>20.0</b>	35.0	20.0	15.0	10.0	<b>55.0</b>	25.0	3.4
	専門職	149	28.9	38.9	25.5	4.7	2.0	67.8	6.7	3.9
	講師	42	40.5	38.1	<b>19.0</b>	<b>2.4</b>	-	78.6	<b>2.4</b>	4.2
士業	43	<b>23.3</b>	<b>18.6</b>	<b>37.2</b>	11.6	9.3	<b>41.9</b>	20.9	3.4	
業績の満足度	満足 計	129	39.5	37.2	<b>17.1</b>	4.7	1.6	76.7	6.2	4.1
	不満足 計	479	26.9	37.6	23.0	9.4	3.1	64.5	12.5	3.8
働き方への満足度	満足 計	289	37.4	32.5	21.5	6.9	1.7	69.9	8.7	4.0
	不満足 計	217	26.3	35.5	25.3	8.8	4.1	61.8	12.9	3.7

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## (16)顧客や関係者に喜ばれること

《単一回答:%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	58.4	32.9	6.9	0.5	1.4	91.3	1.9	4.5
職域	設計(機械・建築)	25	<b>44.0</b>	52.0	4.0	-	-	96.0	-	4.4
	メンテナンス、クリーニング	26	76.9	<b>15.4</b>	3.8	3.8	-	92.3	3.8	4.7
	情報技術(IT)	147	54.4	37.4	6.1	-	2.0	91.8	2.0	4.4
	システム開発・保守	107	<b>47.7</b>	42.1	7.5	-	2.8	89.7	2.8	4.3
	PCサポート	40	72.5	<b>25.0</b>	2.5	-	-	97.5	-	4.7
	営業	82	68.3	<b>25.6</b>	2.4	-	3.7	93.9	3.7	4.6
	営業販売	39	61.5	28.2	2.6	-	7.7	89.7	7.7	4.4
	保険代理	43	74.4	<b>23.3</b>	2.3	-	-	97.7	-	4.7
	クリエイティブ	220	55.5	35.9	7.3	0.5	0.9	91.4	1.4	4.5
	塾・スクール経営	46	69.6	<b>26.1</b>	4.3	-	-	95.7	-	4.7
	専門職	211	55.9	32.7	10.0	0.5	0.9	88.6	1.4	4.4
	経営管理職	20	65.0	<b>25.0</b>	10.0	-	-	90.0	-	4.6
	専門職	149	<b>51.7</b>	34.9	11.4	0.7	1.3	86.6	2.0	4.4
	講師	42	66.7	28.6	4.8	-	-	95.2	-	4.6
士業	43	65.1	<b>23.3</b>	7.0	2.3	2.3	88.4	4.7	4.5	
業績の満足度	満足 計	129	65.9	<b>22.5</b>	7.8	-	3.9	88.4	3.9	4.5
	不満足 計	479	59.7	32.8	6.3	0.6	0.6	92.5	1.3	4.5
働き方への満足度	満足 計	289	66.8	<b>27.0</b>	4.8	-	1.4	93.8	1.4	4.6
	不満足 計	217	57.1	32.7	8.3	0.5	1.4	89.9	1.8	4.4

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(17)次の仕事につながる可能性のある仕事であること

《単一回答：％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	40.9	40.0	14.9	2.9	1.4	80.9	4.3	4.2
職域	設計(機械・建築)	25	<b>32.0</b>	64.0	<b>4.0</b>	-	-	96.0	-	4.3
	メンテナンス、クリーニング	26	46.2	38.5	11.5	3.8	-	84.6	3.8	4.3
	情報技術(IT)	147	37.4	46.9	12.2	2.0	1.4	84.4	3.4	4.2
	システム開発・保守	107	<b>35.5</b>	48.6	14.0	0.9	0.9	84.1	1.9	4.2
	PCサポート	40	42.5	42.5	<b>7.5</b>	5.0	2.5	85.0	7.5	4.2
	営業	82	39.0	37.8	17.1	3.7	2.4	76.8	6.1	4.1
	営業販売	39	46.2	<b>33.3</b>	15.4	-	5.1	79.5	5.1	4.2
	保険代理	43	<b>32.6</b>	41.9	18.6	7.0	-	<b>74.4</b>	7.0	4.0
	クリエイティブ	220	47.3	40.5	<b>9.5</b>	1.8	0.9	87.7	2.7	4.3
	塾・スクール経営	46	<b>23.9</b>	37.0	28.3	6.5	4.3	<b>60.9</b>	10.9	3.7
	専門職	211	43.1	<b>33.2</b>	18.5	4.3	0.9	76.3	5.2	4.1
	経営管理職	20	55.0	<b>15.0</b>	20.0	10.0	-	<b>70.0</b>	10.0	4.2
	専門職	149	42.3	37.6	16.1	3.4	0.7	79.9	4.0	4.2
	講師	42	40.5	<b>26.2</b>	26.2	4.8	2.4	<b>66.7</b>	7.1	4.0
士業	43	<b>32.6</b>	41.9	23.3	-	2.3	<b>74.4</b>	2.3	4.0	
業績の満足度	満足 計	129	45.0	35.7	14.7	2.3	2.3	80.6	4.7	4.2
	不満足 計	479	41.5	38.6	15.7	3.1	1.0	80.2	4.2	4.2
働き方への満足度	満足 計	289	43.9	38.4	14.2	1.4	2.1	82.4	3.5	4.2
	不満足 計	217	45.2	35.9	15.2	2.3	1.4	81.1	3.7	4.2

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

(18)仕事のやり方を自分で決められること

《単一回答：％》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全 体		800	47.8	36.6	13.5	1.3	0.9	84.4	2.1	4.3
職域	設計(機械・建築)	25	<b>40.0</b>	44.0	16.0	-	-	84.0	-	4.2
	メンテナンス、クリーニング	26	<b>42.3</b>	<b>26.9</b>	26.9	-	3.8	<b>69.2</b>	3.8	4.0
	情報技術(IT)	147	43.5	36.7	17.0	2.0	0.7	80.3	2.7	4.2
	システム開発・保守	107	<b>36.4</b>	38.3	21.5	2.8	0.9	<b>74.8</b>	3.7	4.1
	PCサポート	40	62.5	32.5	<b>5.0</b>	-	-	95.0	-	4.6
	営業	82	58.5	32.9	<b>7.3</b>	1.2	-	91.5	1.2	4.5
	営業販売	39	66.7	<b>28.2</b>	<b>5.1</b>	-	-	94.9	-	4.6
	保険代理	43	51.2	37.2	9.3	2.3	-	88.4	2.3	4.4
	クリエイティブ	220	48.6	37.3	11.8	1.4	0.9	85.9	2.3	4.3
	塾・スクール経営	46	56.5	34.8	<b>6.5</b>	2.2	-	91.3	2.2	4.5
	専門職	211	45.0	37.9	15.2	0.9	0.9	82.9	1.9	4.3
	経営管理職	20	45.0	50.0	<b>5.0</b>	-	-	95.0	-	4.4
	専門職	149	47.0	34.2	16.1	1.3	1.3	81.2	2.7	4.2
	講師	42	<b>38.1</b>	45.2	16.7	-	-	83.3	-	4.2
士業	43	48.8	37.2	11.6	-	2.3	86.0	2.3	4.3	
業績の満足度	満足 計	129	55.0	<b>28.7</b>	14.7	0.8	0.8	83.7	1.6	4.4
	不満足 計	479	46.3	37.6	13.4	1.7	1.0	83.9	2.7	4.3
働き方への満足度	満足 計	289	57.8	<b>29.4</b>	10.7	1.7	0.3	87.2	2.1	4.4
	不満足 計	217	<b>40.1</b>	41.0	16.1	1.4	1.4	81.1	2.8	4.2

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの



■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(19)自分の将来設計に合っていること

《単一回答：%》

		調査数	とても重視している (5)	やや重視している (4)	どちらでもない (3)	あまり重視していない (2)	まったく重視していない (1)	重視している・計	重視していない・計	加重平均
全体		800	27.9	39.8	26.5	4.3	1.6	67.6	5.9	3.9
職域	設計(機械・建築)	25	24.0	48.0	28.0	-	-	72.0	-	4.0
	メンテナンス、クリーニング	26	19.2	42.3	30.8	3.8	3.8	61.5	7.7	3.7
	情報技術(IT)	147	21.1	46.3	27.2	4.1	1.4	67.3	5.4	3.8
	システム開発・保守	107	16.8	48.6	30.8	2.8	0.9	65.4	3.7	3.8
	PCサポート	40	32.5	40.0	17.5	7.5	2.5	72.5	10.0	3.9
	営業	82	30.5	51.2	15.9	1.2	1.2	81.7	2.4	4.1
	営業販売	39	41.0	41.0	12.8	2.6	2.6	82.1	5.1	4.2
	保険代理	43	20.9	60.5	18.6	-	-	81.4	-	4.0
	クリエイティブ	220	31.4	30.9	28.6	7.3	1.8	62.3	9.1	3.8
	塾・スクール経営	46	28.3	32.6	37.0	2.2	-	60.9	2.2	3.9
	専門職	211	31.3	39.3	24.6	3.3	1.4	70.6	4.7	4.0
	経営管理職	20	25.0	30.0	35.0	10.0	-	55.0	10.0	3.7
	専門職	149	34.2	37.6	24.8	1.3	2.0	71.8	3.4	4.0
	講師	42	23.8	50.0	19.0	7.1	-	73.8	7.1	3.9
	士業	43	18.6	44.2	27.9	4.7	4.7	62.8	9.3	3.7
業績の満足度	満足 計	129	34.9	41.1	20.9	1.6	1.6	76.0	3.1	4.1
	不満足 計	479	25.5	40.9	26.3	5.4	1.9	66.4	7.3	3.8
働き方への満足度	満足 計	289	39.1	37.4	19.0	3.8	0.7	76.5	4.5	4.1
	不満足 計	217	20.7	43.8	28.6	4.6	2.3	64.5	6.9	3.8

＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

(20)その他、事業や仕事を行うなかで重視していること

《自由回答》

回答内容	職域
現在の仕事は、生活のためであり、チャンスがあれば他の事業に移行していきたい。	設計(機械・建築)
現場でできることは現場で完了。	メンテナンス、クリーニング
体力が重要なため、いつまでも一人というわけにはいかない。メニューの多様化を模索している。	メンテナンス、クリーニング
100%自分の考えが経営に生かされること。	システム開発・保守
IT社会になったといえながら、ちっともそうは思えない。だから、この仕事を通して意外な発見をさせることにより、社会的に見えなかった活用法を見出し、お客様に納得していただくことを重視している。	システム開発・保守
ゴーイングコンサーン	システム開発・保守
開発技術力・開発業務をより専門化し顧客の裾野を広げたいと考えている。	システム開発・保守
隙間産業	システム開発・保守
己の「納得のいく仕事」がしたい。そして、顧客が納得のいく物を提供できること。私自身潤えること。	システム開発・保守
顧客が喜んでくれれば仕事はとぎれないと思う。	システム開発・保守
考え方や価値観が大きく異なること。	システム開発・保守
高齢でもできる知識集約事業であること。	システム開発・保守
自分の才能を生かす。	システム開発・保守
自分の持っている経験、スキルを最大限発揮しクライアントの納得する仕事を極力低コストで実現する。	システム開発・保守
常に新しい分野に挑戦すること、ひとつの分野に安住しないこと。	システム開発・保守
新しい技術に関する情報を得ること。(インターネット、雑誌、同業者の話から)	システム開発・保守
地域社会に密着していること。	システム開発・保守
迷惑になることはしない。	システム開発・保守
来る情報社会(現在のではなく)で、情報弱者への教育や提言をしていきたい。	システム開発・保守
リピーターの確保	PCサポート
求職をしたが、なかなか仕事がなく、半ばやむを得ず個人事業登録しました。食べられません。障害は、競合が多いこと、大手の会社が仕事を抱えるため、なかなか取りこぼしを探すのが大変だということでしょうか?個人事業ならではのフットワークが売りなのですが...	PCサポート
副業ができること。	PCサポート



## ■ Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(20)その他、事業や仕事を行うなかで重視していること

《自由回答》

回答内容	職域
商品を顧客に売るだけではなく、お店に足を運んでもらい、居心地の良い空間、癒しの空間を提供できる場所作り。	営業販売
ビジネスの本来の目的は金を増やすことだという理念のもとに「小さな商社」を目指す。小さな商社は言い換えるとヘッジファンド的なビジネスで、利益になることであればどんなことでも挑戦する。ビジネスの目的は人材育成でも社会貢献でもなく、利潤追求であり、そうでないビジネス(特に株式会社)はNPOやNGOになるべきと考えている。	営業販売
自分で計画を立てて行動すること。	営業販売
自分のペースでできること。	営業販売
特にお客様に喜んでいただけるようにユーザーの意見を100%生かした仕事をしています。	営業販売
福祉をビジネスにできること。	営業販売
今は、銀行、生命保険会社、損害保険会社がつぶれていく時代。また、生命保険会社が今まで競争相手が合併会社へまたは、合併する時代。損害保険会社も生き残りをかけて、代理店を切り捨てる時代。生き残る方法を思案中。	保険代理
収入の安定化	保険代理
「家庭や趣味などと両立がしやすいこと」「仕事のやり方を自分で決められること」に通じますが、時間を自由に作れることです。	クリエイティブ
あまり徹夜はしたくない。	クリエイティブ
この分野の新人の育成	クリエイティブ
フリーであることの良さ・問題点、どちらも実感しつつ良い仕事をしたい。	クリエイティブ
ゆとりある時間を持ちつつ、ある程度の収入を得ること。	クリエイティブ
家族とともに人間らしい生活を送れること。	クリエイティブ
家族を大事にしたい。	クリエイティブ
楽しいことが一番です。	クリエイティブ
業務も行いつつ、資格取得のための学習時間をキープすること。	クリエイティブ
健康上の理由などでフルタイムで雇用されることが不可能でも、こういう働き方で生きていけることを将来世代に身をもって示せること。	クリエイティブ
見映え良くすること。	クリエイティブ
後継者育成	クリエイティブ
幸せになれればと思っています。	クリエイティブ
最低限現状維持	クリエイティブ
作業工数にかける時間や営業など	クリエイティブ
自分ならではの仕事だと自分で納得できること。	クリエイティブ
自分のできることをとことん試してみたい。	クリエイティブ
自分の家族の介護問題や育児があるので、今のよう時間に拘束されず作業ができることはもっとも重視している点。	クリエイティブ
自分の時間がとれなくなるような働き方は避けたい。	クリエイティブ
自分一人の事業なので、時間が自由に使えること。	クリエイティブ
社会とつながっていること(当方、主婦なので)。	クリエイティブ
社会の変化に柔軟についていけること。	クリエイティブ
書籍の紹介というメールマガジンを発行することによって、現役の作家、出版社、書店をターゲットに仲間の輪が広がればと思っている(読者との交流以外)し、また何人かの人たちと交流することができた。	クリエイティブ
職種的に生活のリズムが不安定な人、休みがほとんどない人もいるが、なるべく最低週1日は休み、さらにある程度規則正しい生活を送ることを心掛けている。	クリエイティブ
生涯を通じて同じ仕事ができること。	クリエイティブ
精神的に自分に余裕がなくなるような仕事のとり方はしない。	クリエイティブ
納期。他人に迷惑は絶対にかけない。	クリエイティブ
健康で長く続けられること。	塾・スクール経営
時代を読んでいち早く対応できること。	塾・スクール経営
生徒の学力向上が第一。	塾・スクール経営
地域での事業の知名度が高くなること。	塾・スクール経営
同業他社との差別化	塾・スクール経営
顧客自身の能力が高まること。	経営管理職

## ■Q11 事業・仕事を行うなかでの重視項目

(20)その他、事業や仕事を行うなかで重視していること

《自由回答》

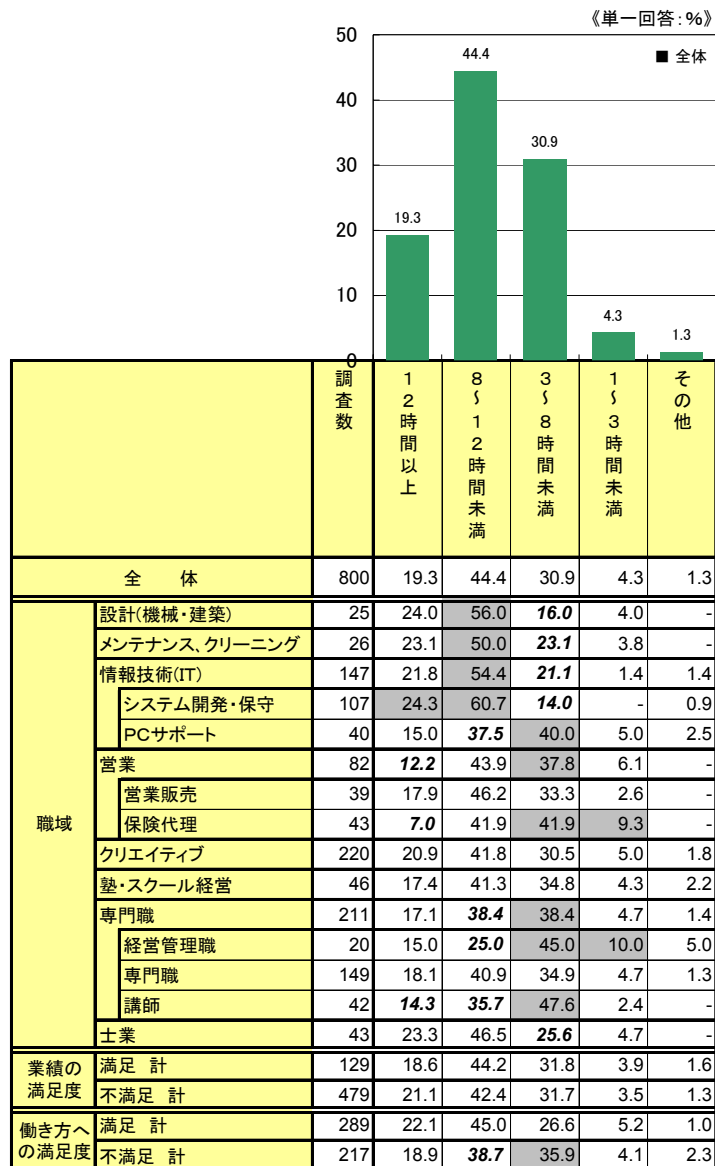
回答内容	職域
インターネットやEメールによるコミュニケーションを重視する独立した働き方。インターネットを駆使して距離を気にせずに仕事上の共有関係を築けること。国際性。	専門職
お客様からリピートがとれるような仕事をする事。	専門職
お客様のニーズに応じてない物は作っても提供する。	専門職
とにかく、お互いに納得のいく仕事ができること。	専門職
ミスを避け、毎日確実に収益をあげることに留意する。	専門職
安定経営	専門職
何よりも日々、普通の生活を営み続けることができるよう、仕事を安定させることに努力している。	専門職
個人で対応しきれない場合の協力ネットワークを作らなければと考えている。	専門職
固定費をかけないことを重視している。	専門職
顧客満足	専門職
仕事に対し、マンネリ化しないこと。	専門職
仕事をする時間を自由に決めやすい。	専門職
仕事を通じてお互いを磨けること。	専門職
子供が小さいので外勤ができない。(預け先がない)	専門職
自宅で育児や家事をしながらできる仕事であること。	専門職
自宅で仕事をする事によって夫・子供に不満を与えないこと。	専門職
自分の能力を最大限に生かせること、かつ自分がその仕事に従事することに生きがいや楽しみを感じられること。	専門職
自分の夢につながっていること。	専門職
社会貢献。レギュラーものを作るなど、最低限の安定性確保。	専門職
精度・速度・信頼	専門職
誠実に対応すること。	専門職
単発ではなく継続してお仕事をいただけるようにすること。	専門職
地域密着型の土業者として地域のニーズ・信頼に応えられるよう努めてまいりたい、と考えています。	専門職
長く納得しながらできること	専門職
同業の人たちと向上し合い、この分野をもっと世の中に浸透させること。	専門職
クライアントに信頼され自分の存在が口コミで広がること	講師
家庭の事情である程度、自由がきくこと。	講師
気ままにやれる。	講師
いかに顧客の信頼を得て仕事をする事ができるか。	士業
企業や個人の将来について明るい希望と方向性を持たせること。仕事仲間のネットワーク。	士業
顧客からの信頼が高まるように努力する。	士業
後継者の育成	士業

## ■1日の平均労働時間

### 労働は長時間傾向。

- 「1日のうち平均して何時間、働いていますか。週5日として計算してください」という質問に対して、63.7%が8時間以上と答えている。毎日12時間以上労働している割合も19.3%あり、長時間労働の傾向である。
- 逆に、「1～3時間未満」と答えた短時間労働者も、「経営管理職」10.0%、「保険代理」9.3%いる。
- 業績および働き方の満足度と時間の長短にはっきりとした傾向はない。働き方に不満をもっている層で「3～8時間未満」労働者は全体より5ポイント高い35.9%である。
- 時間では、業績や働き方の満足度が測れないことを示す結果となっている。

### ■Q12 1日の平均労働時間

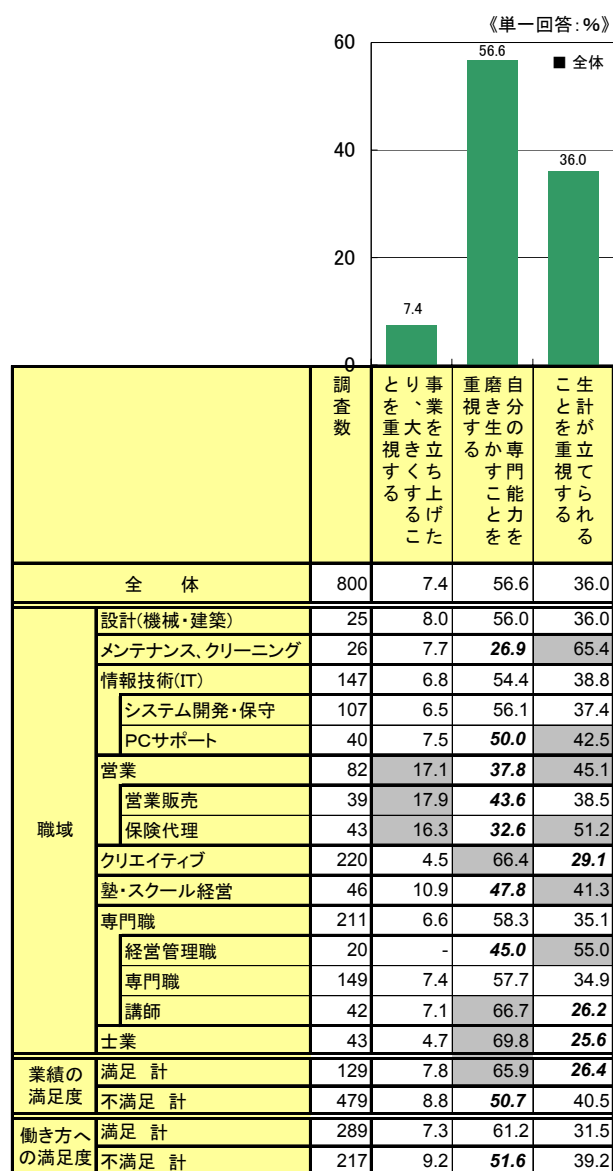


## ■職業人生のパターン

### 56.6%が、「自分の専門能力を磨き生かすことを重視する」人生を選択。

- 「職業人生を送るにあたって、何を一番重視しますか」という問いに対し3つの選択肢を用意した結果、過半数にあたる56.6%が「自分の専門能力を磨き生かすことを重視する」を選択。
- 「事業を立ち上げたり、大きくしたりすることを重視する」という拡大志向は7.4%にとどまった。ただし、「営業販売」は17.9%、「保険代理」は16.3%と、拡大志向は全体より5ポイント以上高い。
- 「個人事業主の今後の法人化意向あり」28.5% (15 ページ)、さらに「個人事業主が法人化を考える理由」(16 ページ)で「将来の株式公開のため」が2.8%であることをあわせてみると、個人事業主という独立開業形態は、将来の企業家を育てる苗床の一つではあるが、苗床とイコールではまったくないということがわかる。

### ■Q13 職業人生のパターン

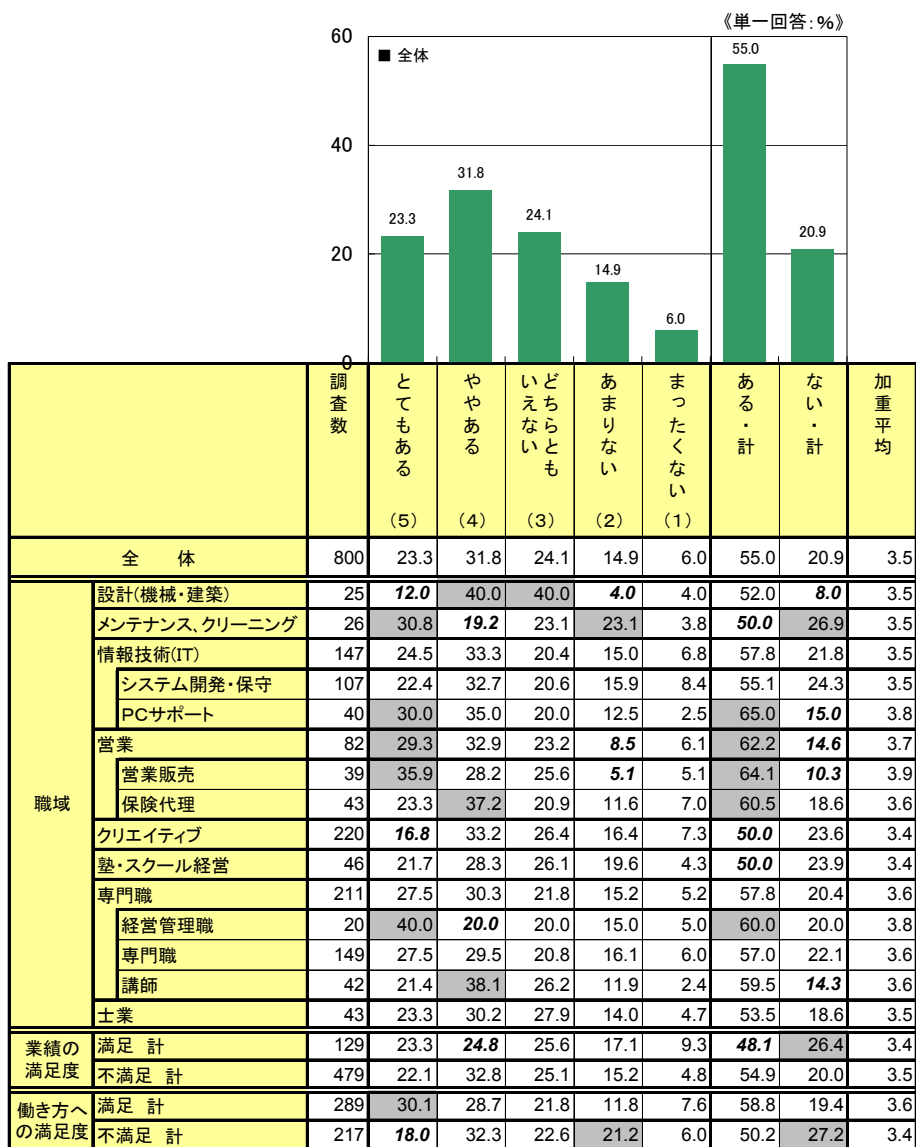


## ■雇われることへの抵抗感

「ある」55.0%、「ない」20.9%。

- 「会社など組織に雇われて働くことに抵抗感がありますか」という質問に対し、「ある・計」と答えた人は 55.0%、「ない・計」と答えた人は 20.9%である。加重平均の結果は「ややある」の4より低い 3.5 である。全体傾向として、雇われることへの抵抗感はそれほど強くはないが広く存在している。
- 職域別にみると、雇われることへの抵抗感が「とてもある」と答えている割合が全体に比べて10ポイント以上高い職域が2つある。「営業販売」35.9%、「経営管理職」40.0%である。

### ■Q14 雇われることへの抵抗感



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■独立開業の決断、前向きか否か

「自ら進んで」75.0%。「やむなく」25.0%。

働き方への満足度が低い層は、「やむなく」独立した割合が多い。

- 独立開業という道を決断したことについて、「やむなく」か「自ら進んで」かの二者択一の質問に対し、4人に3人が「自ら進んで」と答えた。
- 働き方の満足度が低い層は「やむなく」独立した割合が、全体 25.0%より 9.6 ポイント高い 34.6%である。

### ■Q15 独立開業の決断、前向きか否か

《単一回答：%》

		調査数	やむなく	自ら進んで	■ やむなく ■ 自ら進んで	
全 体		800	25.0	75.0	25.0	75.0
職域	設計(機械・建築)	25	16.0	84.0	16.0	84.0
	メンテナンス、クリーニング	26	26.9	73.1	26.9	73.1
	情報技術(IT)	147	29.3	70.7	29.3	70.7
	システム開発・保守	107	29.0	71.0	29.0	71.0
	PCサポート	40	30.0	70.0	30.0	70.0
	営業	82	20.7	79.3	20.7	79.3
	営業販売	39	25.6	74.4	25.6	74.4
	保険代理	43	16.3	83.7	16.3	83.7
	クリエイティブ	220	24.1	75.9	24.1	75.9
	塾・スクール経営	46	26.1	73.9	26.1	73.9
	専門職	211	24.6	75.4	24.6	75.4
	経営管理職	20	20.0	80.0	20.0	80.0
	専門職	149	25.5	74.5	25.5	74.5
	講師	42	23.8	76.2	23.8	76.2
士業	43	27.9	72.1	27.9	72.1	
業績の満足度	満足 計	129	20.2	79.8	20.2	79.8
	不満足 計	479	26.1	73.9	26.1	73.9
働き方への満足度	満足 計	289	16.6	83.4	16.6	83.4
	不満足 計	217	34.6	65.4	34.6	65.4

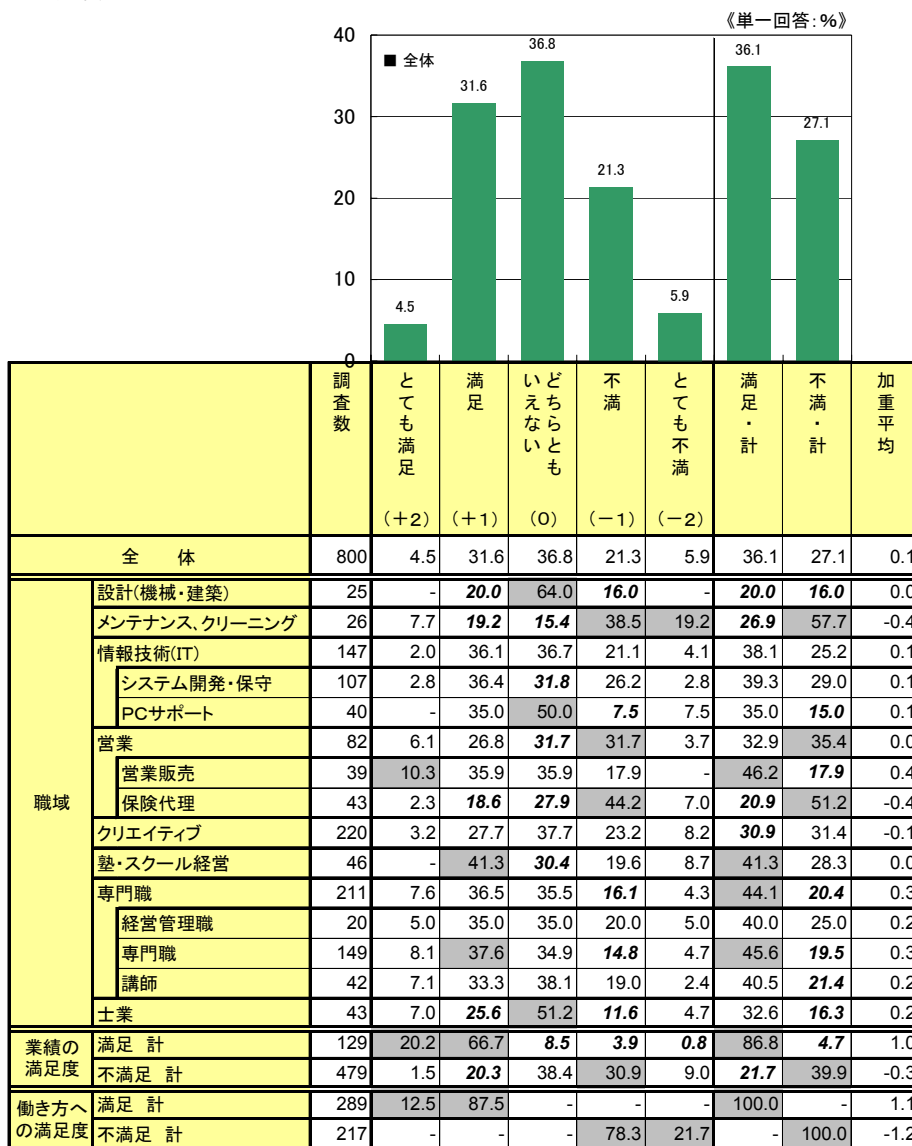
〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■働き方の満足度

「どちらともいえない」36.8%が、最も多い回答。  
 続いて、「満足」31.6%。「不満」21.3%。

- 現在の働き方への満足度は、満足が不満を上回ってはいるが、「どちらともいえない」36.8%、「不満・計」27.1%と、課題を感じている率も高い。
- 「どちらともいえない」が過半数を占めるのは、「設計(機械・建築)」64.0%、「PCサポート」50.0%、「士業」51.2%である。
- 「不満・計」が過半数を占めるのは、「メンテナンス、クリーニング」57.7%、「保険代理」51.2%である。

### ■Q57 働き方の満足度



＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■独立開業年齢

平均年齢は、33.8歳。

35歳を超えると独立割合は減少に転じる。

ただし、「塾・スクール経営」「経営管理職」「専門職」「士業」の独立は、増加傾向が39歳まで続く。

- 独立開業年齢が、「30～34歳」に比べて「35～39歳」が5ポイント以上落ち込んでいるのは、「設計(機械・建築)」「システム開発・保守」「PCサポート」「営業販売」「保険代理」「クリエイティブ」の6職域。
- その一方で、「メンテナンス、クリーニング」はそれより早く「25～29歳」を境に減少に転じ、逆に「塾・スクール経営」「経営管理職」「専門職」「士業」は39歳まで独立の増加傾向が続く。
- 24歳以下の独立は6.9%、45歳以上の独立は8.6%といずれも1割に満たない。独立開業する人の年齢の裾野は広いが、その多く(74.2%)は20代後半～30代後半に集中している。

### ■Q1 独立開業年齢

《単一回答:%》

	調査数	年齢										平均(年齢)					
		19歳以下	20～24歳	25～29歳	30～34歳	35～39歳	40～44歳	45～49歳	50～54歳	55～59歳	60歳以上		29歳以下・計	30～34歳・計	35～39歳・計	60歳以上・計	
全体	800	0.1	6.8	24.3	28.8	21.1	10.5	3.3	3.0	1.4	0.9	31.2	28.8	39.3	0.9	33.8	
職域	設計(機械・建築)	25	-	8.0	<b>12.0</b>	<b>48.0</b>	<b>8.0</b>	8.0	-	8.0	-	<b>20.0</b>	48.0	<b>32.0</b>	0.0	35.2	
	メンテナンス、クリーニング	26	-	7.7	<b>34.6</b>	<b>19.2</b>	19.2	11.5	-	7.7	-	42.3	<b>19.2</b>	38.5	0.0	33.4	
	情報技術(IT)	147	-	3.4	<b>16.3</b>	33.3	25.2	12.9	4.8	2.0	0.7	1.4	<b>19.7</b>	33.3	45.6	1.4	34.9
	システム開発・保守	107	-	3.7	<b>15.9</b>	33.6	26.2	14.0	1.9	2.8	0.9	0.9	<b>19.6</b>	33.6	45.8	0.9	34.7
	PCサポート	40	-	2.5	<b>17.5</b>	32.5	22.5	10.0	12.5	-	-	2.5	<b>20.0</b>	32.5	45.0	2.5	35.4
	営業	82	1.2	3.7	24.4	31.7	<b>12.2</b>	15.9	3.7	6.1	-	1.2	29.3	31.7	37.8	1.2	34.5
	営業販売	39	-	5.1	23.1	28.2	<b>10.3</b>	20.5	2.6	10.3	-	-	28.2	28.2	43.6	0.0	35.4
	保険代理	43	2.3	2.3	25.6	34.9	<b>14.0</b>	11.6	4.7	2.3	-	2.3	30.2	34.9	<b>32.6</b>	2.3	33.8
	クリエイティブ	220	-	10.5	30.9	31.4	17.7	<b>5.5</b>	1.4	2.3	0.5	-	41.4	31.4	<b>27.3</b>	0.0	31.6
	塾・スクール経営	46	-	8.7	23.9	<b>19.6</b>	21.7	17.4	2.2	6.5	-	-	32.6	<b>19.6</b>	47.8	0.0	34.3
	専門職	211	-	5.2	24.2	<b>23.2</b>	25.1	10.4	4.3	2.8	2.8	1.9	29.4	<b>23.2</b>	45.5	1.9	34.8
	経営管理職	20	-	-	<b>10.0</b>	<b>20.0</b>	35.0	10.0	10.0	10.0	5.0	-	<b>10.0</b>	<b>20.0</b>	70.0	0.0	38.9
	専門職	149	-	4.0	26.2	24.2	25.5	10.7	3.4	2.7	2.0	1.3	30.2	24.2	44.3	1.3	34.3
	講師	42	-	11.9	23.8	<b>21.4</b>	19.0	9.5	4.8	-	4.8	4.8	35.7	<b>21.4</b>	38.1	4.8	34.9
士業	43	-	9.3	<b>18.6</b>	25.6	<b>30.2</b>	11.6	2.3	-	2.3	-	27.9	25.6	46.5	0.0	34.0	
業績の満足度	満足 計	129	-	7.0	28.7	31.0	22.5	<b>3.1</b>	1.6	2.3	2.3	1.6	35.7	31.0	<b>31.8</b>	1.6	33.1
不満足 計	479	-	5.8	23.2	26.7	21.9	12.3	4.2	3.8	1.3	0.8	29.0	26.7	43.4	0.8	34.5	
働き方への満足度	満足 計	289	0.3	6.2	28.4	30.1	19.7	8.0	2.4	1.7	2.1	1.0	34.9	30.1	<b>33.9</b>	1.0	33.2
不満足 計	217	-	9.7	20.7	25.3	20.7	12.4	5.1	5.1	0.9	-	30.4	25.3	44.2	0.0	34.0	

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの



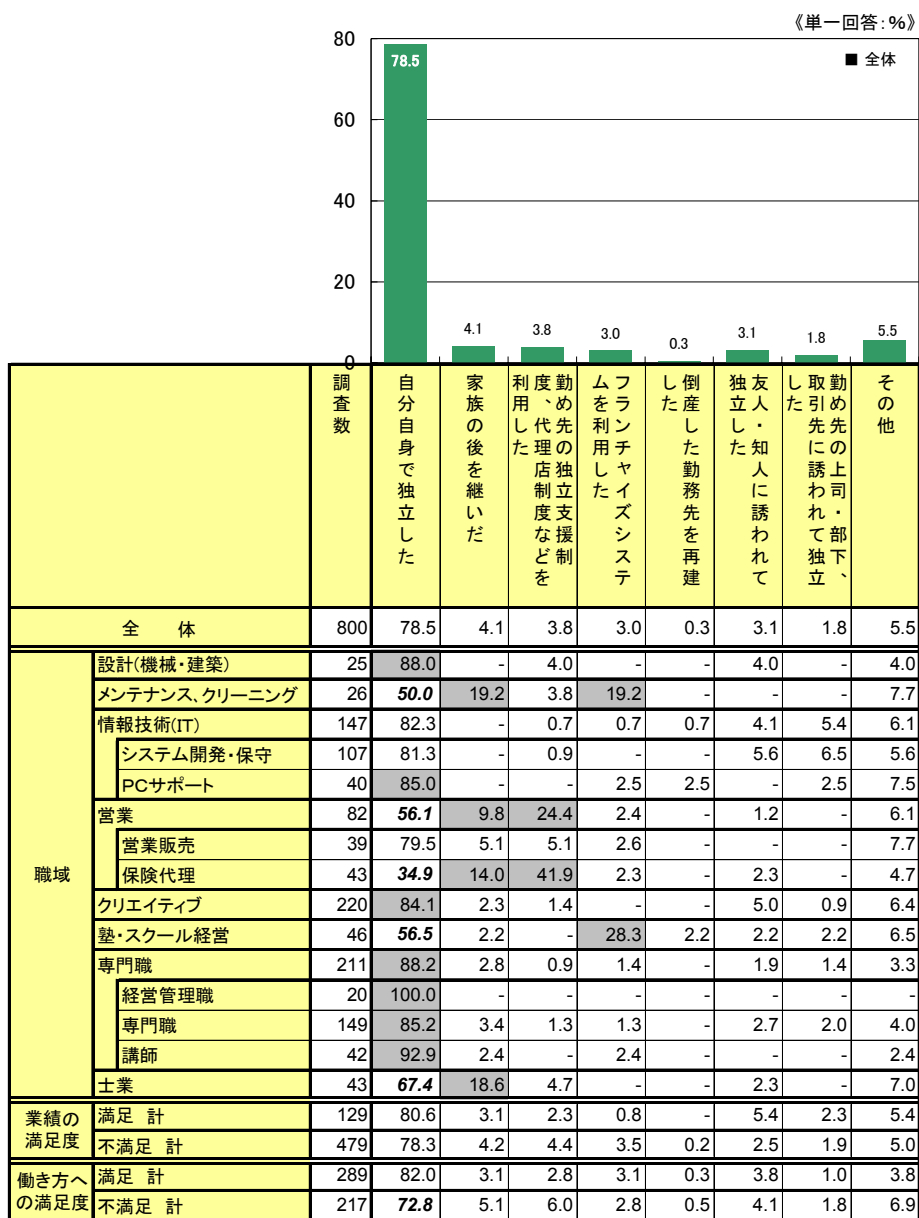
■独立にいたる経緯

「自分自身で独立した」78.5%。

その他のルートは、「家業」「代理店制度やフランチャイズ制度」「誘われて」。

- 78.5%が、自分自身で独立のルートを開拓している。
- 「メンテナンス、クリーニング」「保険代理」「塾・スクール経営」は、企業の独立支援制度・代理店制度・フランチャイズシステムを利用する率が、約20%以上と高い。
- 「士業」は、家業の後を継ぐ割合が 18.6%と高い。
- その他の理由としては、「結婚・育児・病気・転勤等のきっかけを契機として結果的に独立」「勤務先との関係の変化により、結果的に業務委託に」といった回答が多く見受けられた。

■Q16 独立にいたる経緯



＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

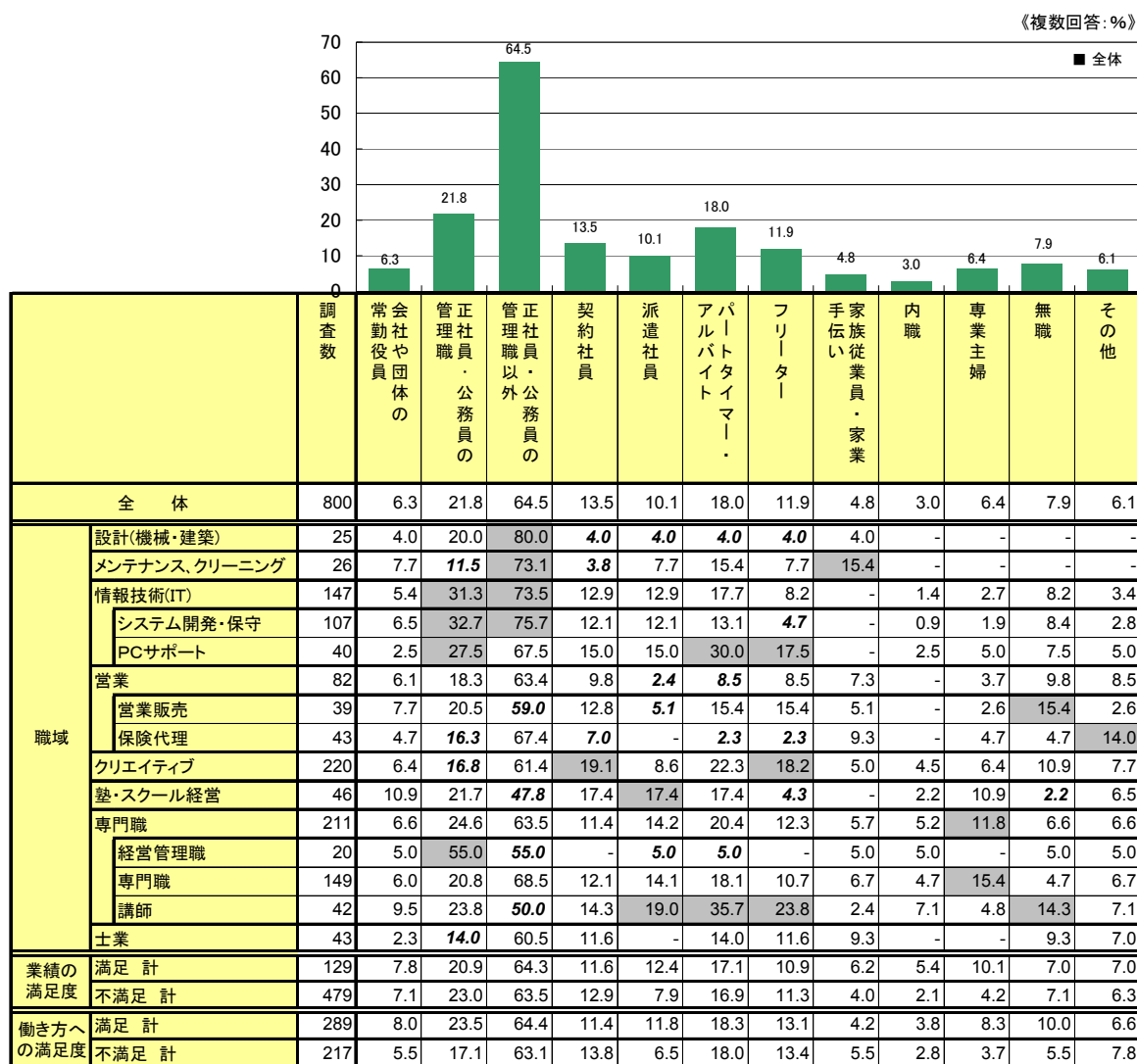
### ■独立する前に就いていた職業

独立する前に就いていた職業で最も多いのは、  
「正社員経験(管理職以外)」64.5%。

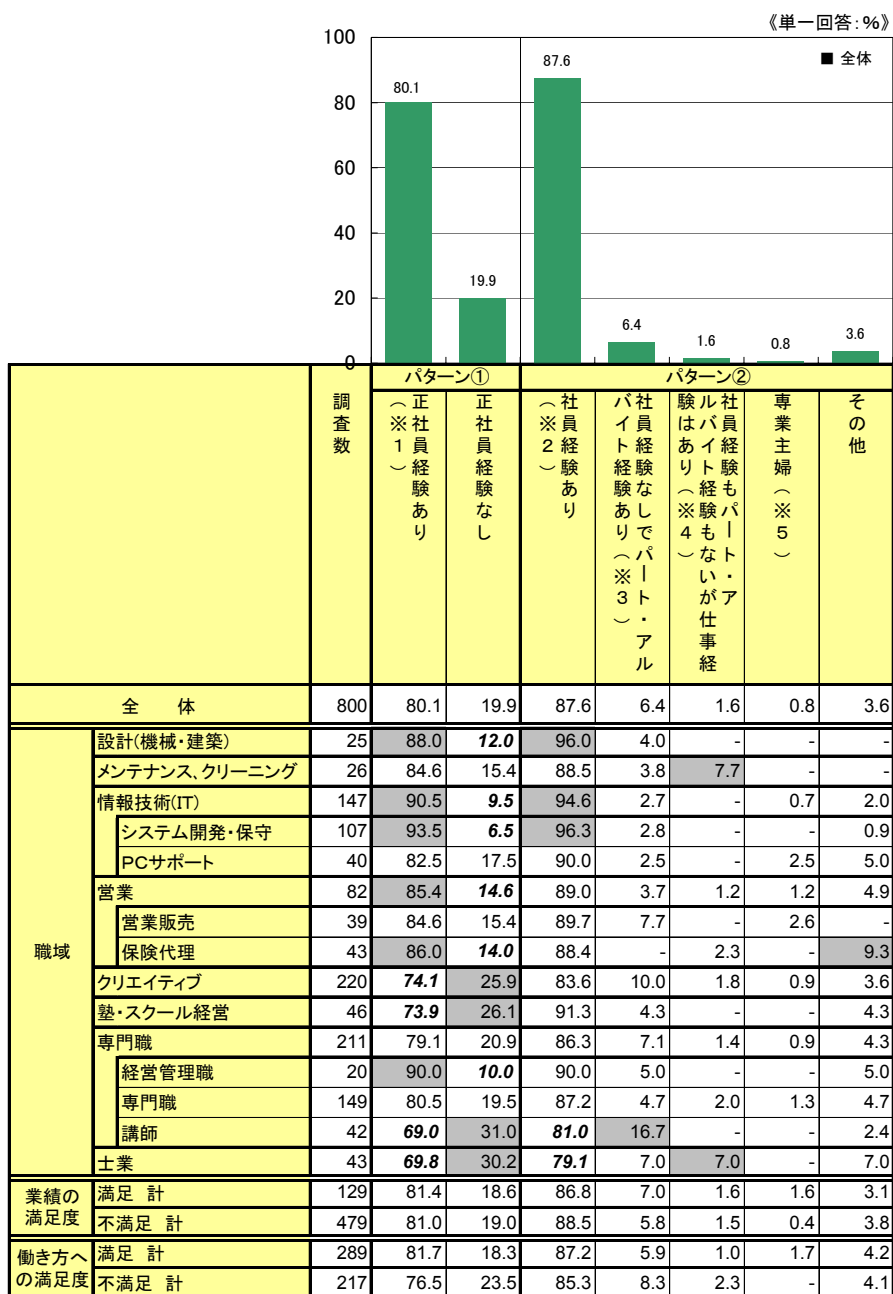
また、契約や派遣も含むと、「社員経験あり」は 87.6%にのぼる。

- 独立する前に就いていた職業をすべて選んでもらったところ、最も就いていた割合の多い職業は、多い順に「正社員・公務員の管理職以外」64.5%、「正社員・公務員の管理職」21.8%、「パートタイマー・アルバイト」18.0%であった。
- また、就いていた職業の組み合わせの集計結果(次ページ)をみると、「正社員経験あり」80.1%、契約社員や派遣社員の経験も含めた「社員経験あり」では 87.6%と、企業での社員経験をもつ割合が大多数となった。

### ■Q17 独立する前に就いていた職業



■Q17 独立する前に就いていた職業(組み合わせ)



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

(※1)正社員経験あり:「会社や団体の常勤役員」「正社員・公務員の管理職」

「正社員・公務員の管理職以外」のいずれかの経験がある場合

(※2)社員経験あり:「会社や団体の常勤役員」「正社員・公務員の管理職」

「正社員・公務員の管理職以外」「契約社員」「派遣社員」のいずれかの経験がある場合

(※3)社員経験なしでパート・アルバイト経験あり:「パートタイマー・アルバイト」「フリーター」のいずれかの経験がある場合

(※4)社員経験もパート・アルバイト経験もないが仕事経験はあり:「家族従業員・家業手伝い」「内職」のいずれかの経験がある場合

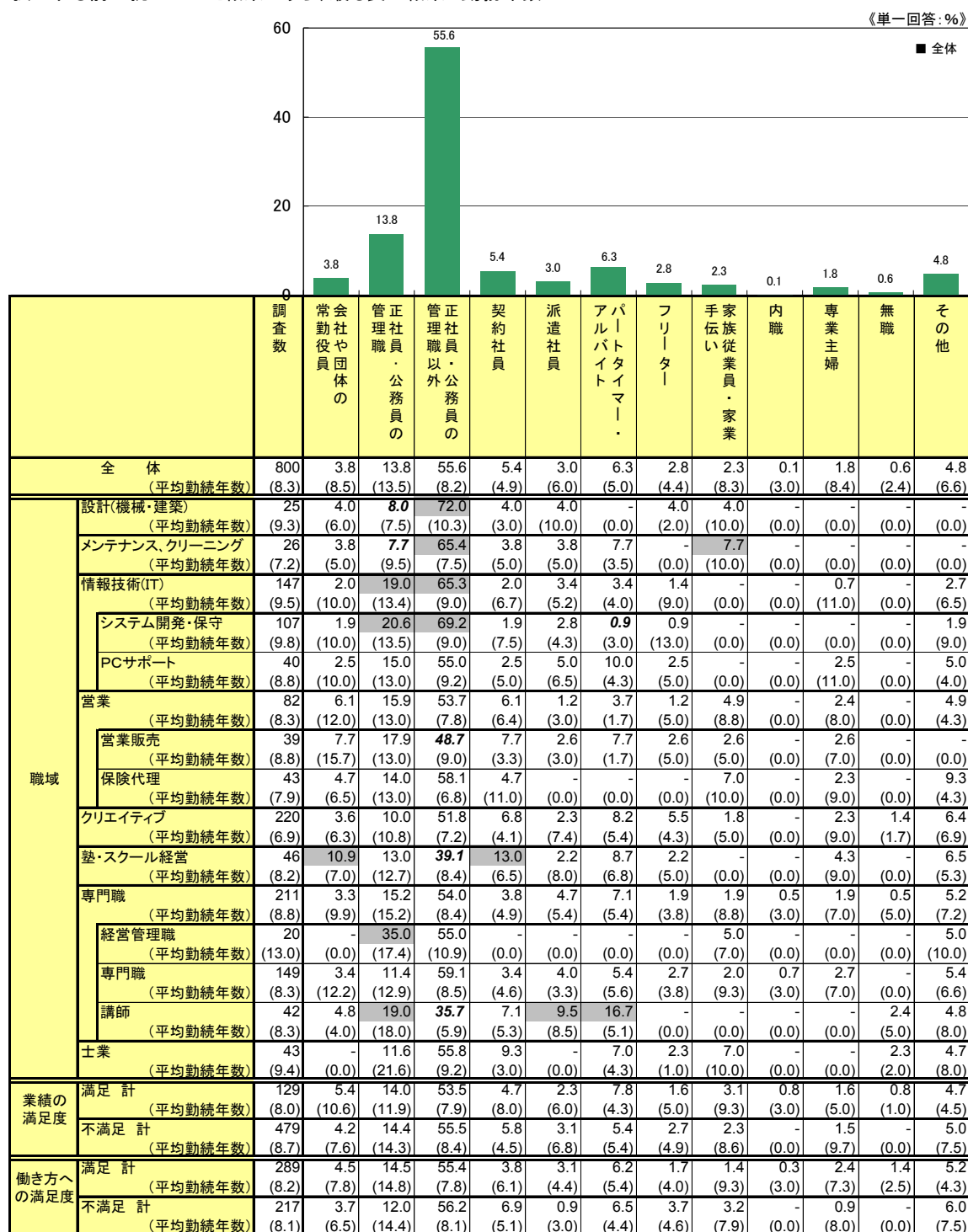
(※5)専業主婦:「専業主婦」の経験のみの場合

### ■独立する前に就いていた職業のうち、最も長い職業と勤続年数

「正社員経験(管理職以外)が最も長い」が一番多く、55.6%。

- 独立する前に就いていた職業のうち最も長いものは、「正社員・公務員の管理職以外」が最も多く 55.6%。
- また、独立する前に就いていた職業形態の平均勤続年数が最も長い職域は、「経営管理職」の 13.0 年、最も短い職域は、「クリエイティブ」の 6.9 年。

■Q18 独立する前に就いていた職業のうち、最も長い職業と勤務年数

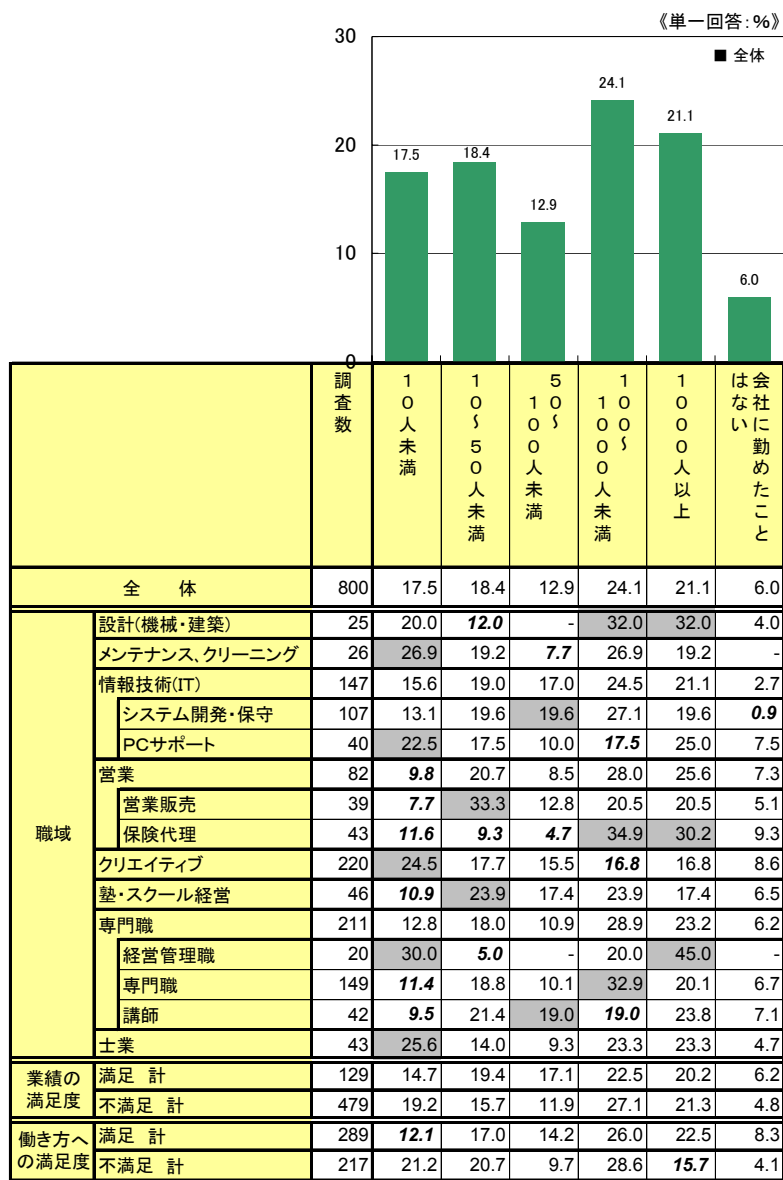


## ■最も長く勤めた会社の従業員規模

### 5人に1人が、1000人以上の大企業での勤務経験あり

- 「1000人以上」の従業員規模の企業での勤務経験ありは21.1%である。これは、日本の雇用者全体における同従業員規模の分布割合 16.9%より多い。
- 日本の雇用者全体における従業員規模別の分布状況(全産業)は、「10人未満 16.0%」「10～50人未満 18.8%」「50～100人未満 7.2%」「100～1000人未満 19.6%」「1000人以上 16.9%」である(平成14年就業構造基本調査)。その割合と比較すると、従業員規模の大きい企業での勤務経験の割合では、今回の独立開業者データのほうが高くなっている。
- すなわち、比較的大きな企業での勤務経験を経ている割合が高いといえる。

#### ■Q19 最も長く勤めた会社の従業員規模



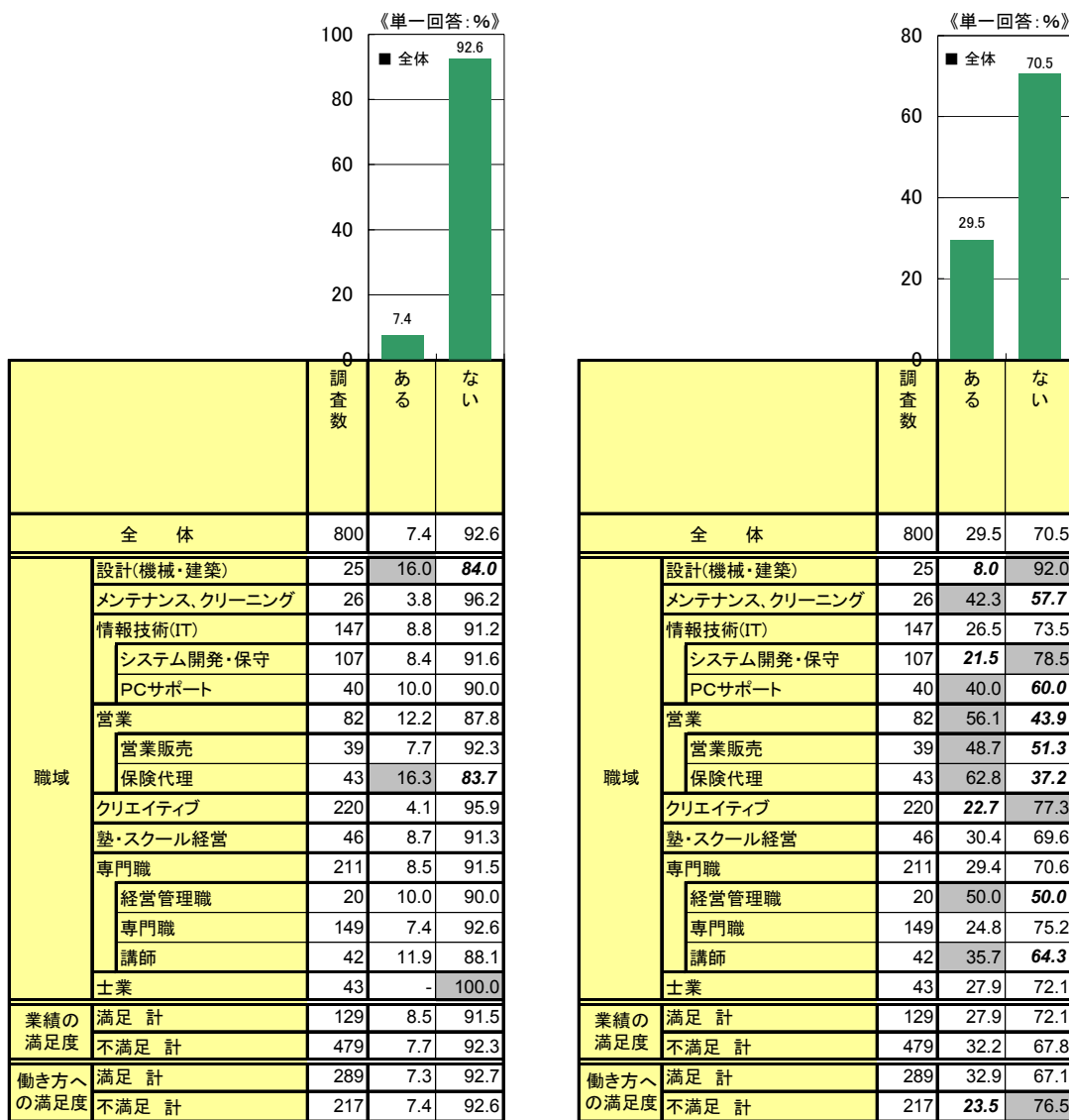
■独立前の事業経営の経験 および 営業・マーケティングの経験

「事業経営経験なし」92.6%、  
「営業・マーケティング経験なし」70.5%。

- 独立前の事業経営の経験および営業・マーケティングの経験を尋ねたところ、「事業経営の経験なし」が 92.6%、「営業・マーケティングの経験なし」が 70.5%であった。
- 「経験あり」のデータのみをみると、両データとも「保険代理」のような一部職域が他よりも高い割合となっている。

■Q20 独立前の事業経営の経験

■Q21 独立前の営業・マーケティングの経験



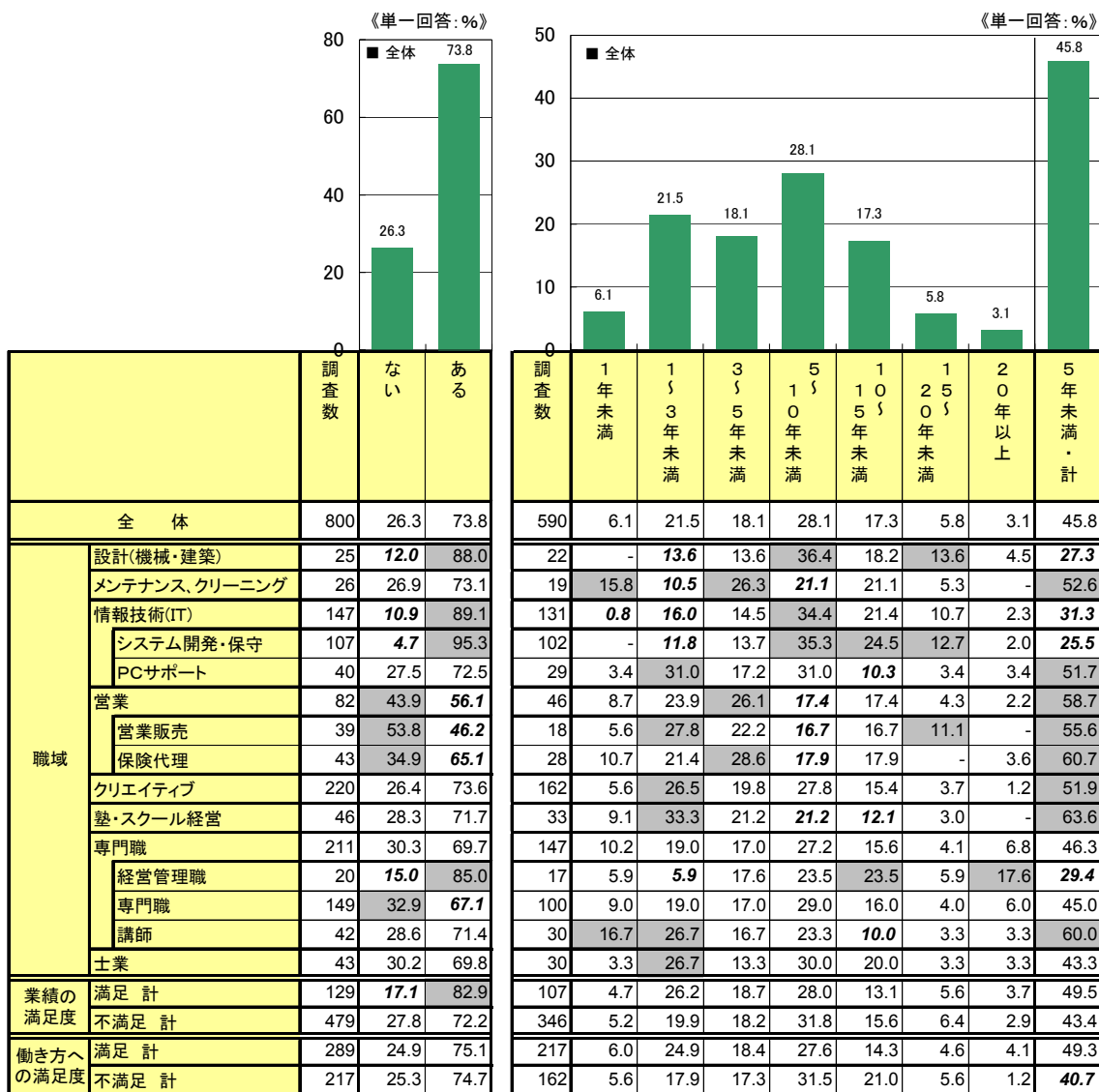
### ■独立前の関連する仕事の経験と年数

「独立する前に、現在の事業に関連した仕事の経験あり」73.8%。

「経験年数 5年未満」45.8%。

- 「独立する前に、現在の事業に関連した仕事をした経験」を尋ねたところ、「ある」73.8%、「ない」26.3%であった。
- 「経験あり」が最も多い職域は「システム開発・保守」95.3%。「経験あり」が最も少ない職域は「営業販売」46.2%。
- また、「経験あり」の場合の「経験年数」は、職域によって1年未満から20年以上までばらつきがみられる。全体では、「3年未満・計」27.6%。「5年未満・計」45.8%となっている。

#### ■Q22-23 独立前の関連する仕事の経験と年数



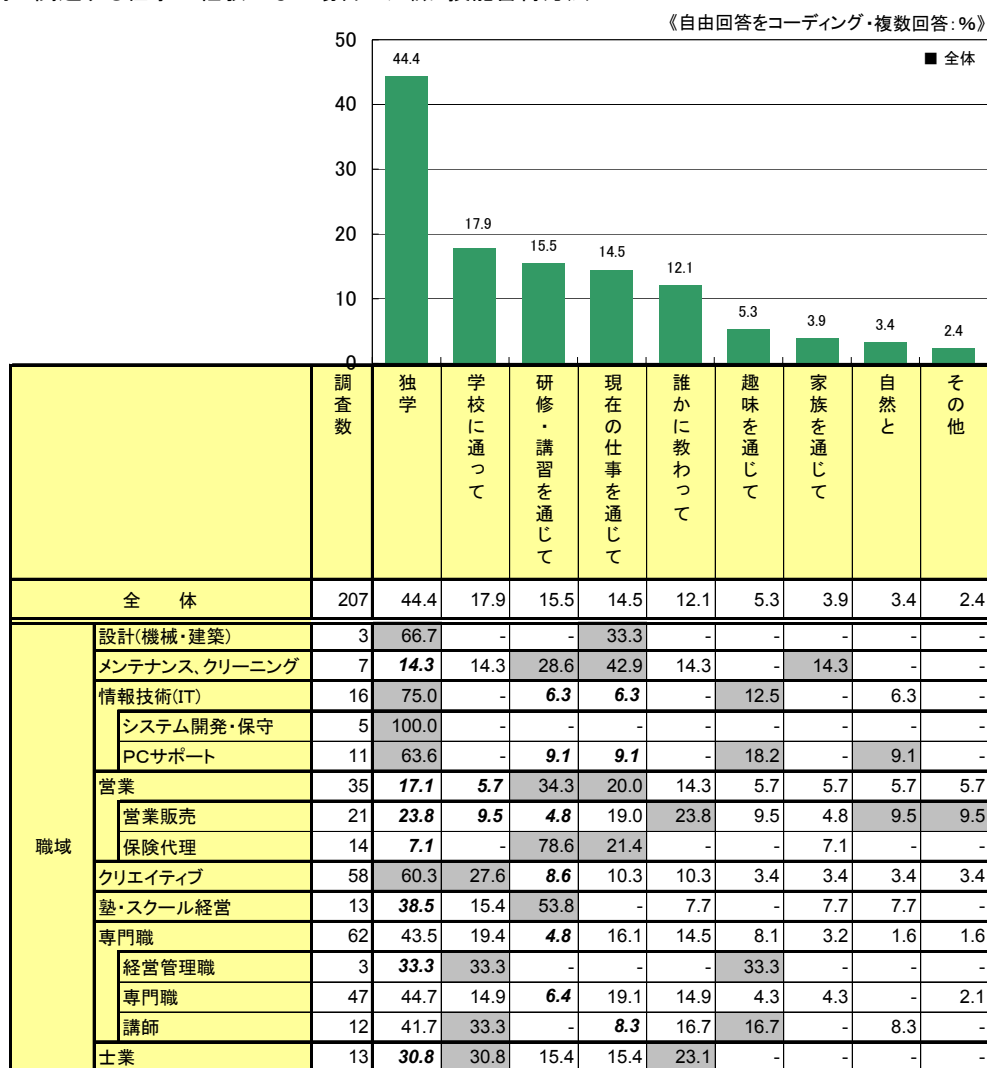
＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■独立前に関連する仕事の経験がない場合の 知識・技能習得方法

現在の事業に関連する仕事をした経験がない場合、知識・技能は、「独学」44.4%、「学校に通って」17.9%、「研修・講習を通じて」15.5%、「現在の仕事を通じて」14.5%。

- 「現在の事業に関連する仕事をした経験がない場合、知識や技能をどこで身につけましたか」という質問に対して自由回答で記述してもらったところ、おおむね、下記のような分類・割合となった。
- 一番多いのは、「独学」44.4%である。次に、「学校に通って」17.9%、「研修・講習を通じて」15.5%となっている。「研修・講習」とは、多くは企業が主催するプログラムである(代理店研修、フランチャイズシステムの講習など含む)。
- また、「商品に関する知識は主に本などの情報をもとに勉強し、最終的には直接詳しい人を探し、勉強した。また、会計に関することは、以前の職場で少し勉強していたのでそれをもとに応用しました」(営業販売)というような、複数の手段・段階で習得した回答もいくつかあった。

### ■Q24 独立前に関連する仕事の経験がない場合の知識・技能習得方法



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの



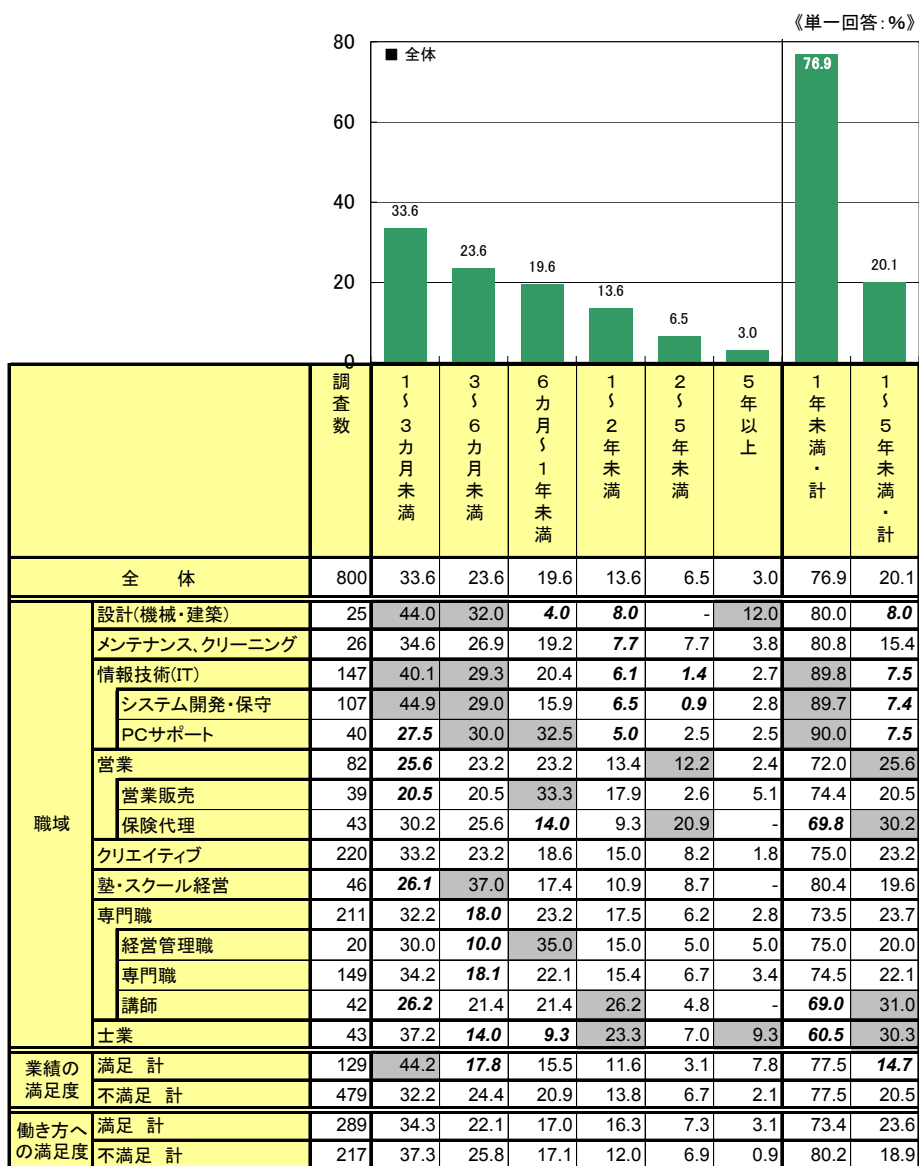
■情報収集～独立の準備期間

独立の準備活動は、半数強が6カ月未満。

その一方で、約5人に1人は、1年以上をかけている。

- 「独立のための情報収集から実際に独立するまでの独立準備活動に、どれくらいの時間をかけましたか」という質問への回答状況をみると、「1～3カ月未満」が 33.6%、「3～6カ月未満」が 23.6%と、6カ月未満で 57.2%を占める。
- その一方で、「1～2年未満」13.6%、「2～5年未満」6.5%、「5年以上」3.0%と、1年以上かける割合は 23.1%と約5人に1人にあたる。

■Q25 情報収集～独立の準備期間



＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■主な発注元

### 法人向けの仕事を行っている割合がやや高い。

- 現在の主な発注元を、「一般消費者」と「企業や官公庁」の2者択一で尋ねたところ、「一般消費者」40.5%、「企業や官公庁」59.5%とやや法人向けの仕事を行っている割合が高かった。＊発注元に関する調査時の但し書きは、下記枠内参照。
- どちらかの発注元が80%以上を占める職域をみると、「塾・スクール経営」が一般消費者95.7%、「設計(機械・建築)」が企業や官公庁84.0%、「システム開発・保守」が企業や官公庁86.0%、「経営管理職」が企業や官公庁80.0%であった。

### ▼調査票記載の但し書き

Q26以降、何箇所か発注元に関する質問がありますが、今回のアンケートでいう「発注元」とは、「仕事を出してくれるところ(人)」「あなたの商品やサービスを買ってくれるところ(人)」のことを指します。下の例を参考にお答えください。

- 例) ●翻訳家の場合は、翻訳の仕事を出してくれる出版社や、企業、個人などが発注元です。  
 ●損害保険・生命保険の募集代理の仕事をしている場合は、まず、その保険会社との業務委託契約があって仕事が成り立つのであれば、発注元は保険会社ということになります(実際に保険契約を結んでくれる個人・法人は、このアンケートにおける発注元にはなりません)。

## ■Q26 主な発注元

《単一回答：%》

		調査数	一般消費者	企業や官公庁	《単一回答：%》	
					一般消費者	企業や官公庁
全体		800	40.5	59.5	40.5	59.5
職域	設計(機械・建築)	25	16.0	84.0	16.0	84.0
	メンテナンス、クリーニング	26	57.7	42.3	57.7	42.3
	情報技術(IT)	147	27.9	72.1	27.9	72.1
	システム開発・保守	107	14.0	86.0	14.0	86.0
	PCサポート	40	65.0	35.0	65.0	35.0
	営業	82	63.4	36.6	63.4	36.6
	営業販売	39	79.5	20.5	79.5	20.5
	保険代理	43	48.8	51.2	48.8	51.2
	クリエイティブ	220	24.1	75.9	24.1	75.9
	塾・スクール経営	46	95.7	4.3	95.7	4.3
	専門職	211	43.1	56.9	43.1	56.9
	経営管理職	20	20.0	80.0	20.0	80.0
	専門職	149	36.2	63.8	36.2	63.8
	講師	42	78.6	21.4	78.6	21.4
士業	43	55.8	44.2	55.8	44.2	
業績の満足度	満足 計	129	40.3	59.7	40.3	59.7
	不満足 計	479	41.1	58.9	41.1	58.9
働き方への満足度	満足 計	289	43.3	56.7	43.3	56.7
	不満足 計	217	36.4	63.6	36.4	63.6

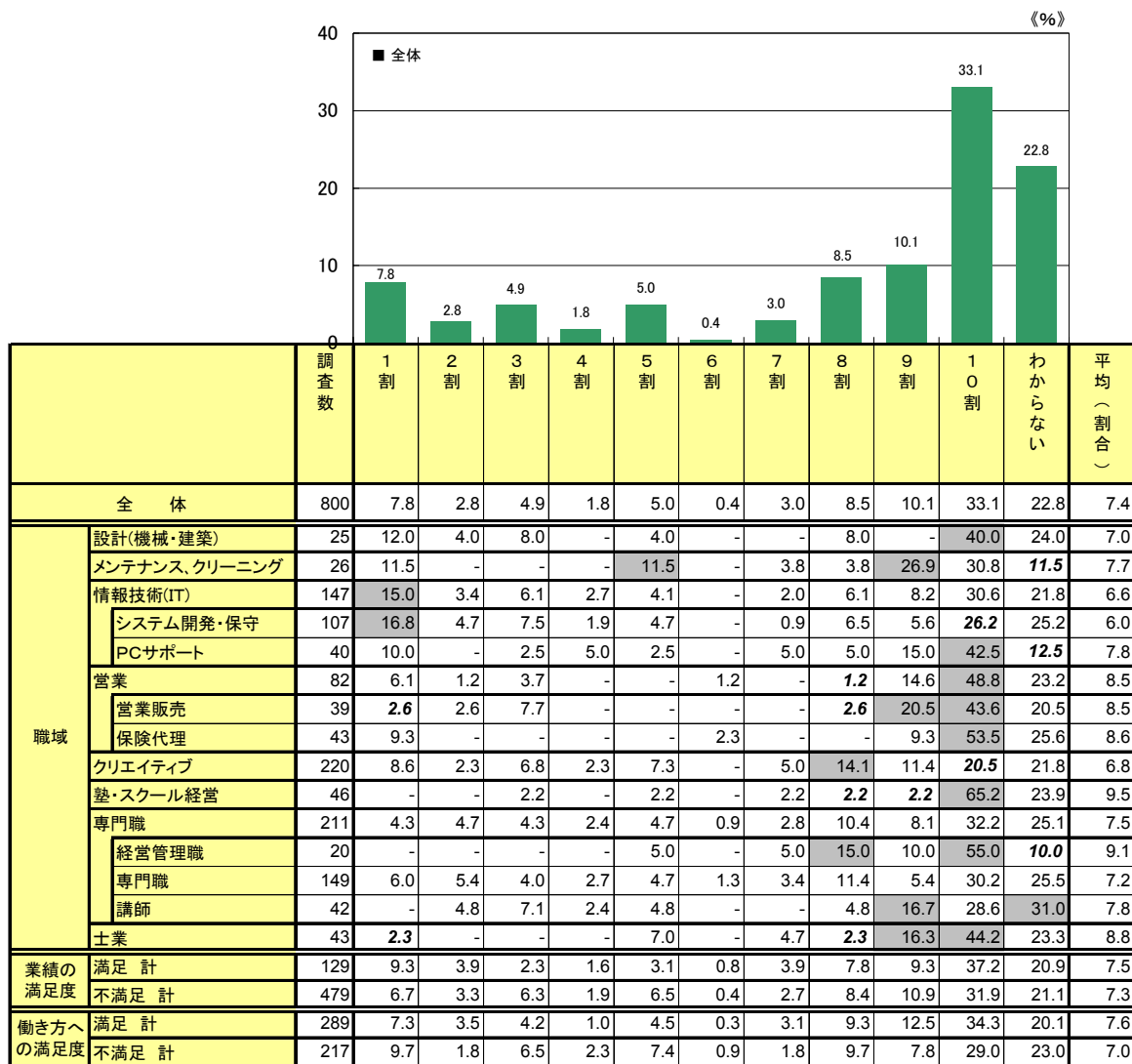
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■直請けの割合

「10割」33.1%。「わからない」22.8%。

- 「現在の仕事のうち、直請け(発注元から直接仕事を受ける、誰かを介しての再委託ではない)とはっきりわかるもの」の割合を尋ねたところ、「10割」が33.1%、「わからない」が22.8%であった。「5割以下」の割合で合計してみると、22.3%であった。
- 同じ職域でも、直請けの割合のばらつきは大きい。

### ■Q27 直請けの割合



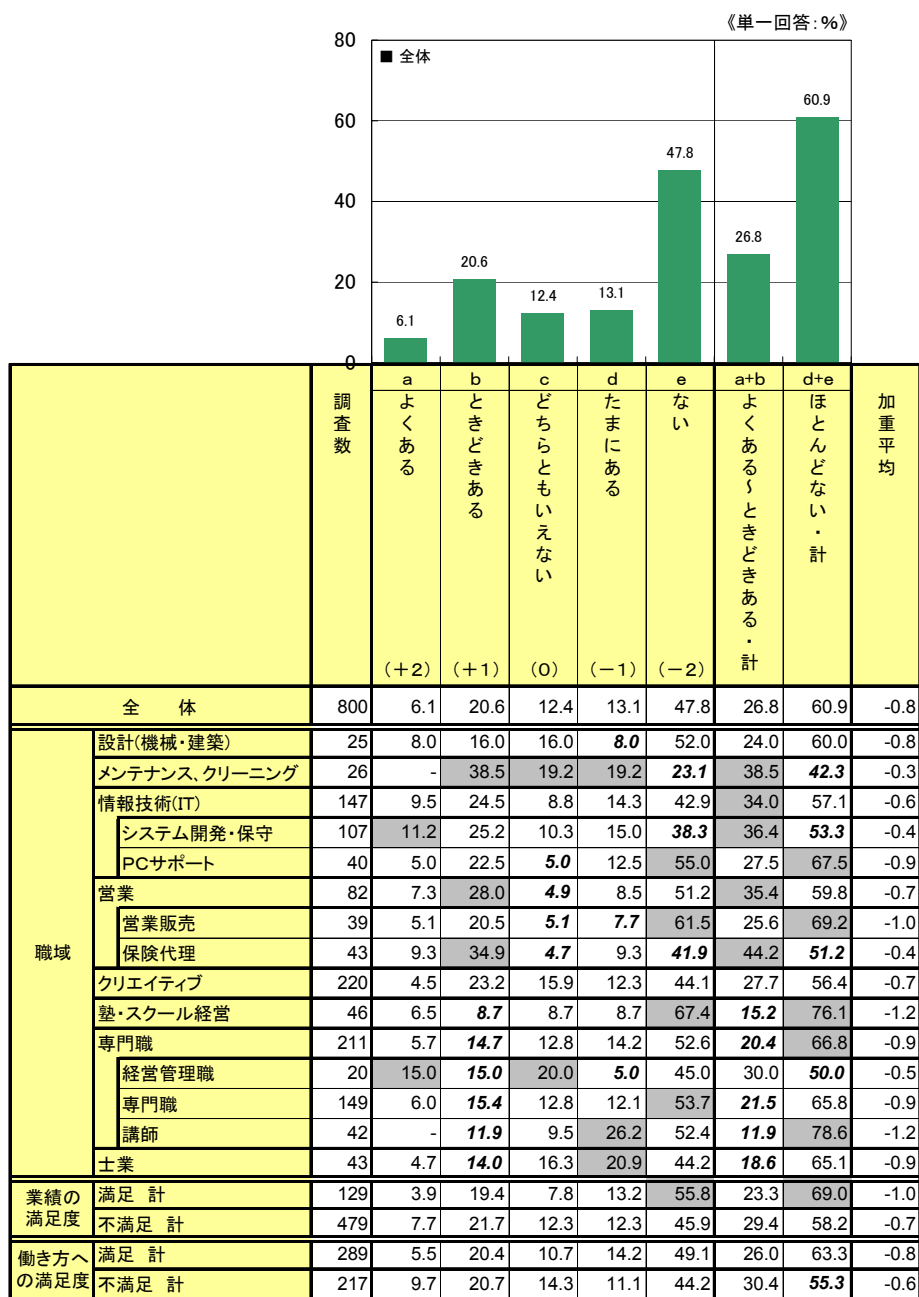
注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■合い見積りの割合

「合い見積りになることはない」47.8%。

- 「発注元との関係で、合い見積り(複数の事業者から見積りが出て、比較・決定されること)となる」割合を尋ねたところ、「ない」47.8%、「ときどきある」20.6%の順となった。
- 業績の満足度が高い層(「満足 計」)では、「合い見積りになることが、ほとんどない」が69.0%と、全体60.9%を8.1ポイント上回った。

### ■Q28 合い見積りの割合

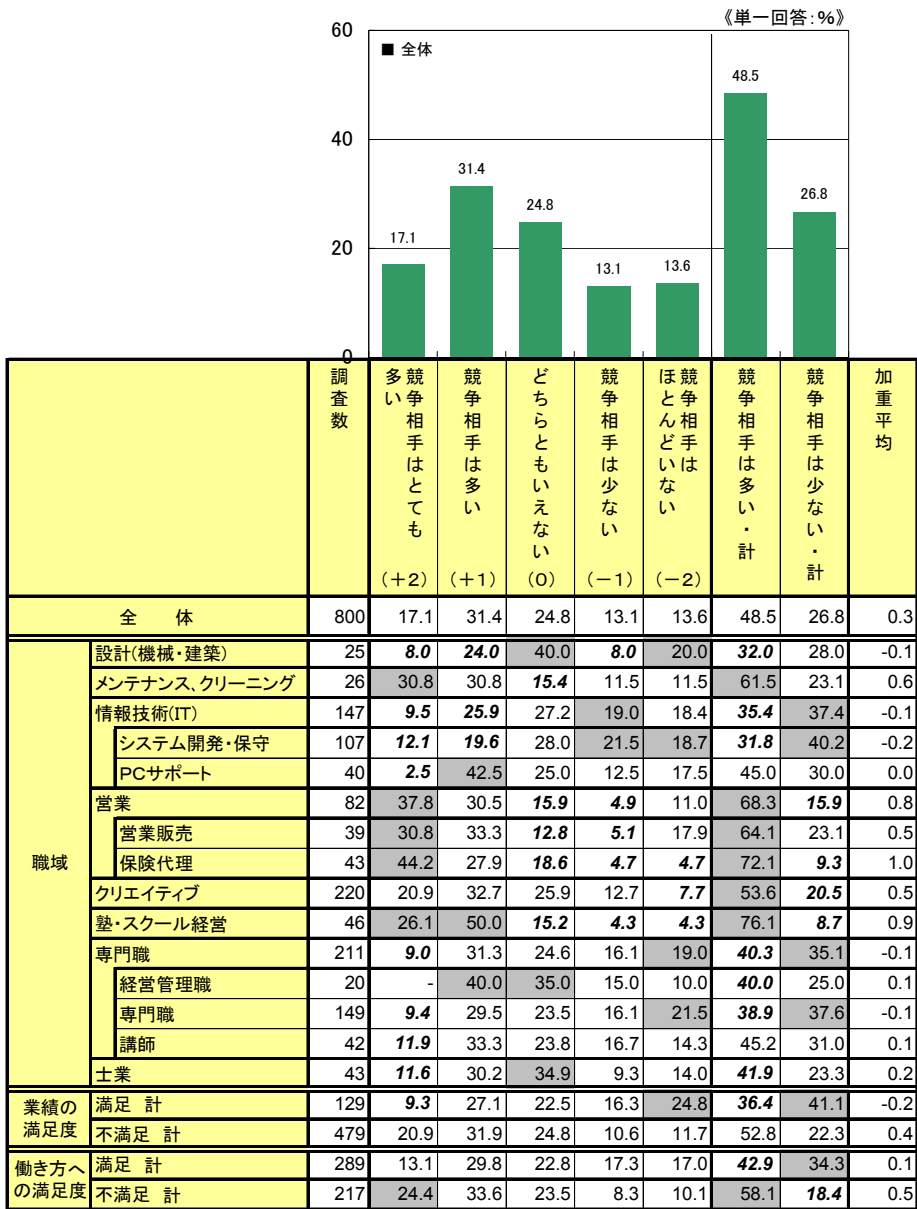


■競争相手の状態

競争相手は、「とても多い」17.1%、「多い」31.4%。

- 現在の発注元との関係で、競争相手の状態を尋ねたところ、「競争相手はとても多い」17.1%、「競争相手は多い」31.4%という結果となった。
- 「競争相手は多い・計」「競争相手は少ない・計」を比べると、「競争相手は多い・計」48.5%が、「競争相手は少ない・計」26.8%を 21.7 ポイント上回る。
- 業績の満足度が高い層（「満足 計」）をみると、上記とは逆に、「競争相手は少ない・計」41.1%が「競争相手は多い・計」36.4%を 4.7 ポイント上回り、「競争相手は少ない・計」が全体より 14.3 ポイント高くなっている。

■Q29 競争相手の状態



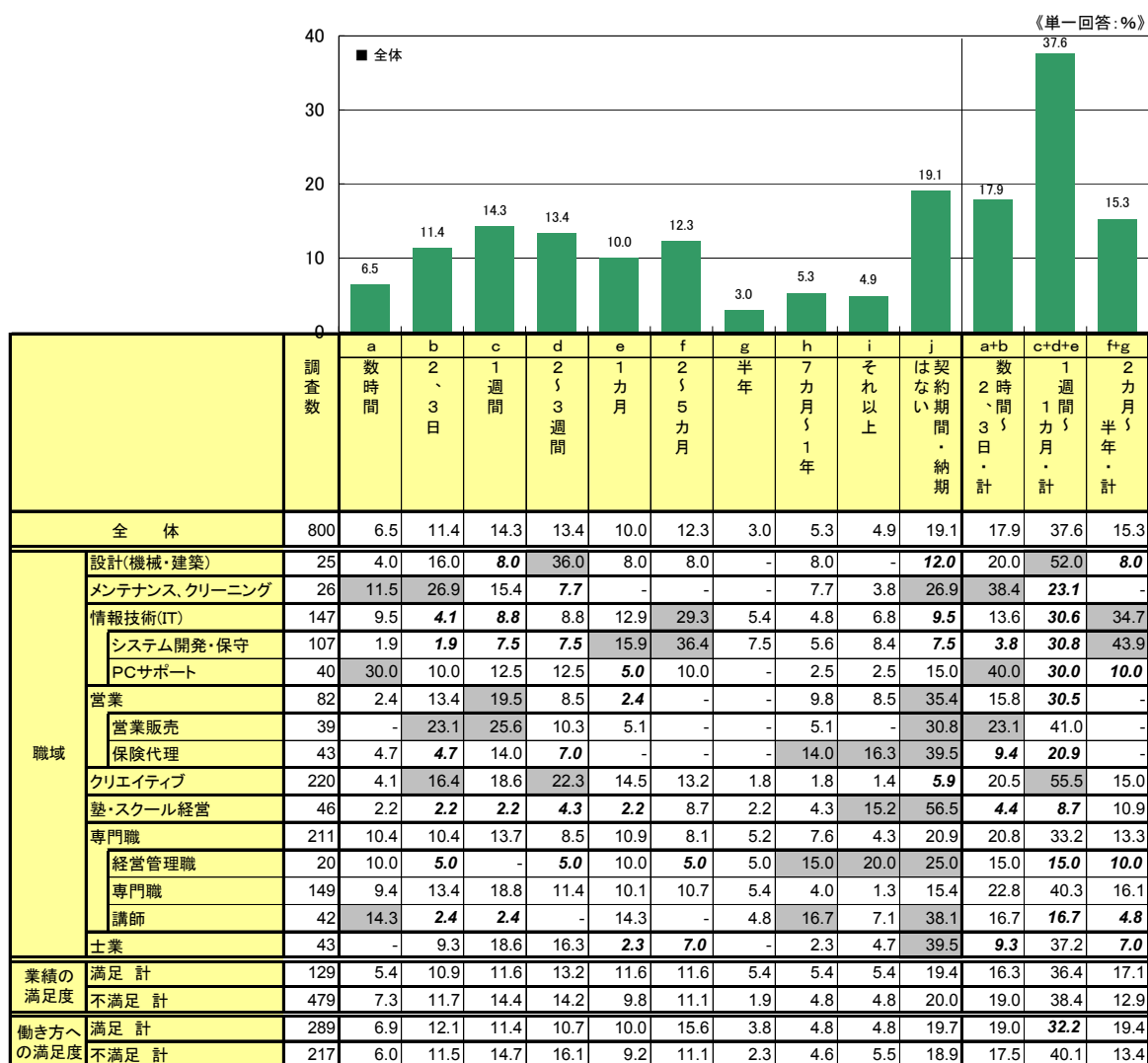
## ■契約期間・納期

「1週間～1カ月」が最も多く37.6%。  
以下、「数時間～2、3日」17.9%、「2カ月～半年」15.3%と続く。

また、「契約期間または納期はない」は、19.1%。

- 「仕事の契約期間または納期で一番多いもの」について尋ねたところ、「1週間」14.3%、「2～3週間」13.4%、「2～5カ月」12.3%の順となった。
- 期間でまとめると、最も多いのは、「1週間～1カ月・計」37.6%、次いで「数時間～2、3日・計」17.9%、「2カ月～半年・計」15.3%、「7カ月～1年」5.3%、「それ以上」4.9%となった。
- 「契約期間・納期はない」との回答は19.1%ある。
- 「専門職」以外については、職域ごとに、3割を占める契約期間・納期の回答の偏りがある。

## ■Q30 契約期間・納期



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

### ■主要な発注元の数

主要な発注元は、「複数」が 81.1%、「1社または1人」が 18.9%。

- 「この1年間における主要な発注元の数」について尋ねたところ、「複数」81.1%、「1社または1人」18.9%となった。
- 職域別では、「システム開発・保守」で1社また1人の割合が 40.2%、「保険代理」で1社または1人の割合が 39.5%と、いずれも1社または1人の全体 18.9%を20ポイント以上上回った。

### ■Q31 主要な発注元の数

《単一回答：%》

		調査数	1社または1人	複数	《単一回答：%》	
					1社または1人	複数
全 体		800	18.9	81.1	18.9	81.1
職域	設計(機械・建築)	25	20.0	80.0	20.0	80.0
	メンテナンス、クリーニング	26	11.5	88.5	11.5	88.5
	情報技術(IT)	147	33.3	66.7	33.3	66.7
	システム開発・保守	107	40.2	59.8	40.2	59.8
	PCサポート	40	15.0	85.0	15.0	85.0
	営業	82	28.0	72.0	28.0	72.0
	営業販売	39	15.4	84.6	15.4	84.6
	保険代理	43	39.5	60.5	39.5	60.5
	クリエイティブ	220	13.6	86.4	13.6	86.4
	塾・スクール経営	46	4.3	95.7	4.3	95.7
	専門職	211	15.6	84.4	15.6	84.4
	経営管理職	20	5.0	95.0	5.0	95.0
	専門職	149	18.8	81.2	18.8	81.2
	講師	42	9.5	90.5	9.5	90.5
	士業	43	14.0	86.0	14.0	86.0
業績の満足度	満足 計	129	26.4	73.6	26.4	73.6
	不満足 計	479	17.1	82.9	17.1	82.9
働き方への満足度	満足 計	289	17.3	82.7	17.3	82.7
	不満足 計	217	23.0	77.0	23.0	77.0

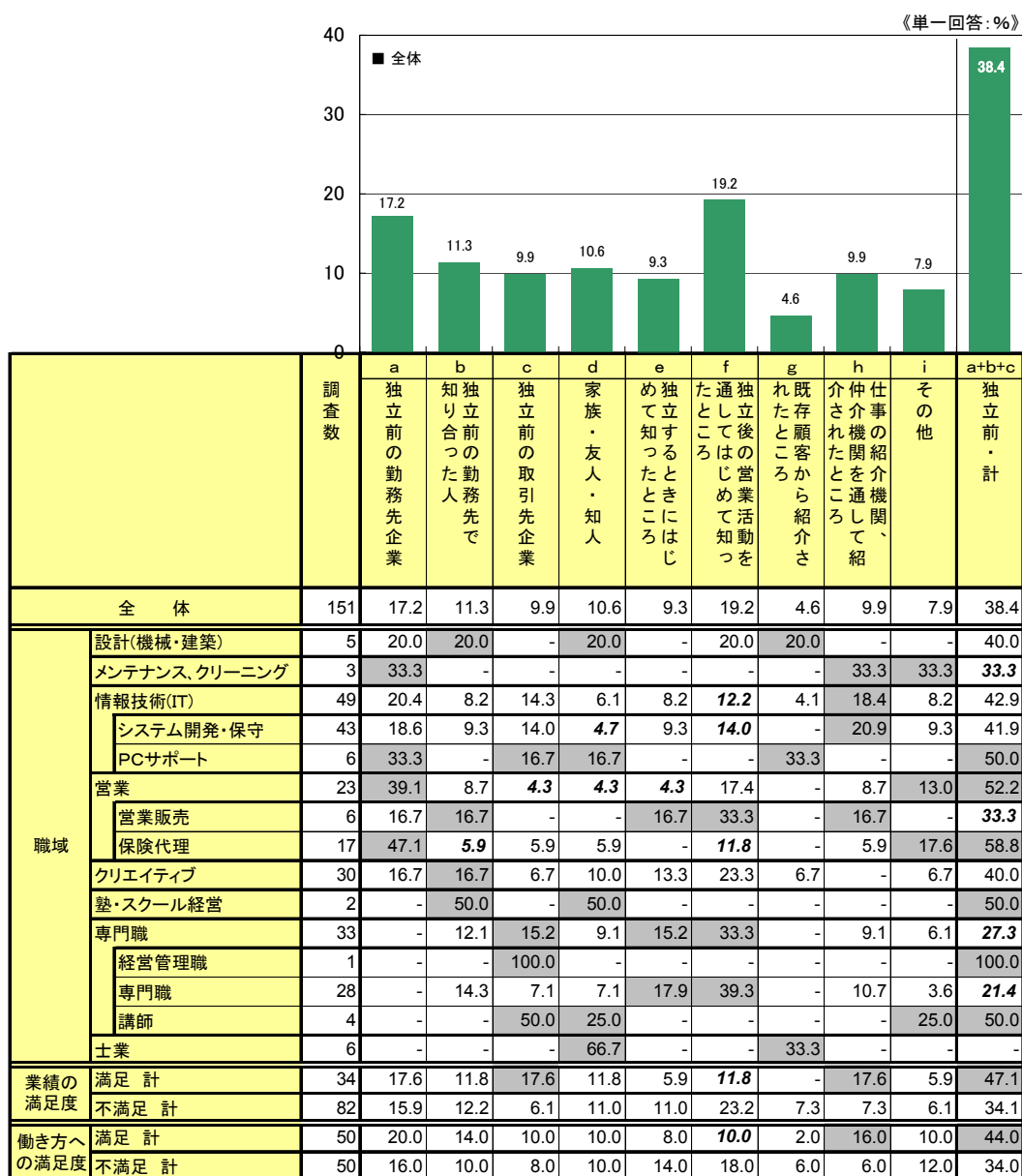
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■(発注元が1社または1人の場合)発注元となった経緯

発注元が1社または1人の場合、  
独立前に知っていたところである割合が38.4%を占める

- どのようなところが発注元となったかについては、「独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ」19.2%、「独立前の勤務先企業」17.2%、「独立前の勤務先で知り合った人」11.3%の順となった。
- 独立前の知り合いに類する回答(a・b・c)を合計してみると、「独立前・計」38.4%となった。
- 業績の満足度および働き方への満足度についてみてみると、満足度が高い層(「満足 計」)について、「独立前・計」の割合が、全体38.4%よりも、いずれも5ポイント以上高くなっている。

■Q32 (発注元が1社または1人の場合)発注元となった経緯



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの



■Q32 発注元となった経緯（一般消費者）

《単一回答：％》

	調査数	a	b	c	d	e	f	g	h	i	a+b+c
		独立前の勤務先企業	知り合った人	独立前の取引先企業	家族・友人・知人	独立するときはじめて知ったところ	独立後の営業活動を通じてはじめて知ったところ	既存顧客から紹介されたところ	仲介機関を通して紹介されたところ	仕事の紹介機関、その他	独立前・計
全体	38	5.3	13.2	2.6	34.2	7.9	15.8	10.5	2.6	7.9	21.1
職域	設計(機械・建築)	1	-	-	100.0	-	-	-	-	-	-
	メンテナンス、クリーニング	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	情報技術(IT)	7	14.3	-	42.9	-	-	28.6	-	14.3	14.3
	システム開発・保守	3	-	-	66.7	-	-	-	-	33.3	-
	PCサポート	4	25.0	-	25.0	-	-	50.0	-	-	25.0
	営業	6	16.7	16.7	16.7	-	33.3	-	16.7	-	33.3
	営業販売	3	-	33.3	-	-	33.3	-	33.3	-	33.3
	保険代理	3	33.3	-	33.3	-	33.3	-	-	-	33.3
	クリエイティブ	7	-	14.3	14.3	28.6	-	14.3	-	28.6	14.3
	塾・スクール経営	2	-	50.0	50.0	-	-	-	-	-	50.0
	専門職	10	-	20.0	10.0	20.0	10.0	40.0	-	-	30.0
	経営管理職	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	専門職	8	-	25.0	12.5	12.5	50.0	-	-	-	25.0
	講師	2	-	-	50.0	50.0	-	-	-	-	50.0
士業	5	-	-	-	80.0	-	-	20.0	-	-	
業績の満足度	満足 計	8	-	25.0	50.0	12.5	12.5	-	-	-	25.0
	不満足 計	26	7.7	11.5	3.8	26.9	7.7	19.2	15.4	3.8	23.1
働き方への満足度	満足 計	16	6.3	18.8	-	31.3	6.3	12.5	6.3	6.3	25.0
	不満足 計	13	-	15.4	-	30.8	15.4	15.4	23.1	-	15.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q32 発注元となった経緯（企業や官公庁）

《単一回答：％》

	調査数	a	b	c	d	e	f	g	h	i	a+b+c	
		独立前の勤務先企業	知り合った人	独立前の取引先企業	家族・友人・知人	独立するときはじめて知ったところ	独立後の営業活動を通じてはじめて知ったところ	既存顧客から紹介されたところ	仲介機関を通して紹介されたところ	仕事の紹介機関、その他	独立前・計	
全体	113	21.2	10.6	12.4	2.7	9.7	20.4	2.7	12.4	8.0	44.2	
職域	設計(機械・建築)	4	25.0	25.0	-	-	25.0	25.0	-	-	50.0	
	メンテナンス、クリーニング	3	33.3	-	-	-	-	-	33.3	33.3	33.3	
	情報技術(IT)	42	21.4	9.5	16.7	-	9.5	14.3	-	21.4	7.1	47.6
	システム開発・保守	40	20.0	10.0	15.0	-	10.0	15.0	-	22.5	7.5	45.0
	PCサポート	2	50.0	-	50.0	-	-	-	-	-	-	100.0
	営業	17	47.1	5.9	5.9	-	5.9	11.8	-	5.9	17.6	58.8
	営業販売	3	33.3	-	-	-	33.3	33.3	-	-	-	33.3
	保険代理	14	50.0	7.1	7.1	-	-	7.1	-	7.1	21.4	64.3
	クリエイティブ	23	21.7	17.4	8.7	8.7	8.7	30.4	4.3	-	-	47.8
	塾・スクール経営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	専門職	23	-	8.7	17.4	4.3	17.4	30.4	-	13.0	8.7	26.1
	経営管理職	1	-	-	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0
	専門職	20	-	10.0	10.0	5.0	20.0	35.0	-	15.0	5.0	20.0
	講師	2	-	-	50.0	-	-	-	-	-	50.0	50.0
士業	1	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	
業績の満足度	満足 計	26	23.1	7.7	23.1	-	3.8	11.5	-	23.1	7.7	53.8
	不満足 計	56	19.6	12.5	7.1	3.6	12.5	25.0	3.6	8.9	7.1	39.3
働き方への満足度	満足 計	34	26.5	11.8	14.7	-	8.8	8.8	-	20.6	8.8	52.9
	不満足 計	37	21.6	8.1	10.8	2.7	13.5	18.9	-	8.1	16.2	40.5

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

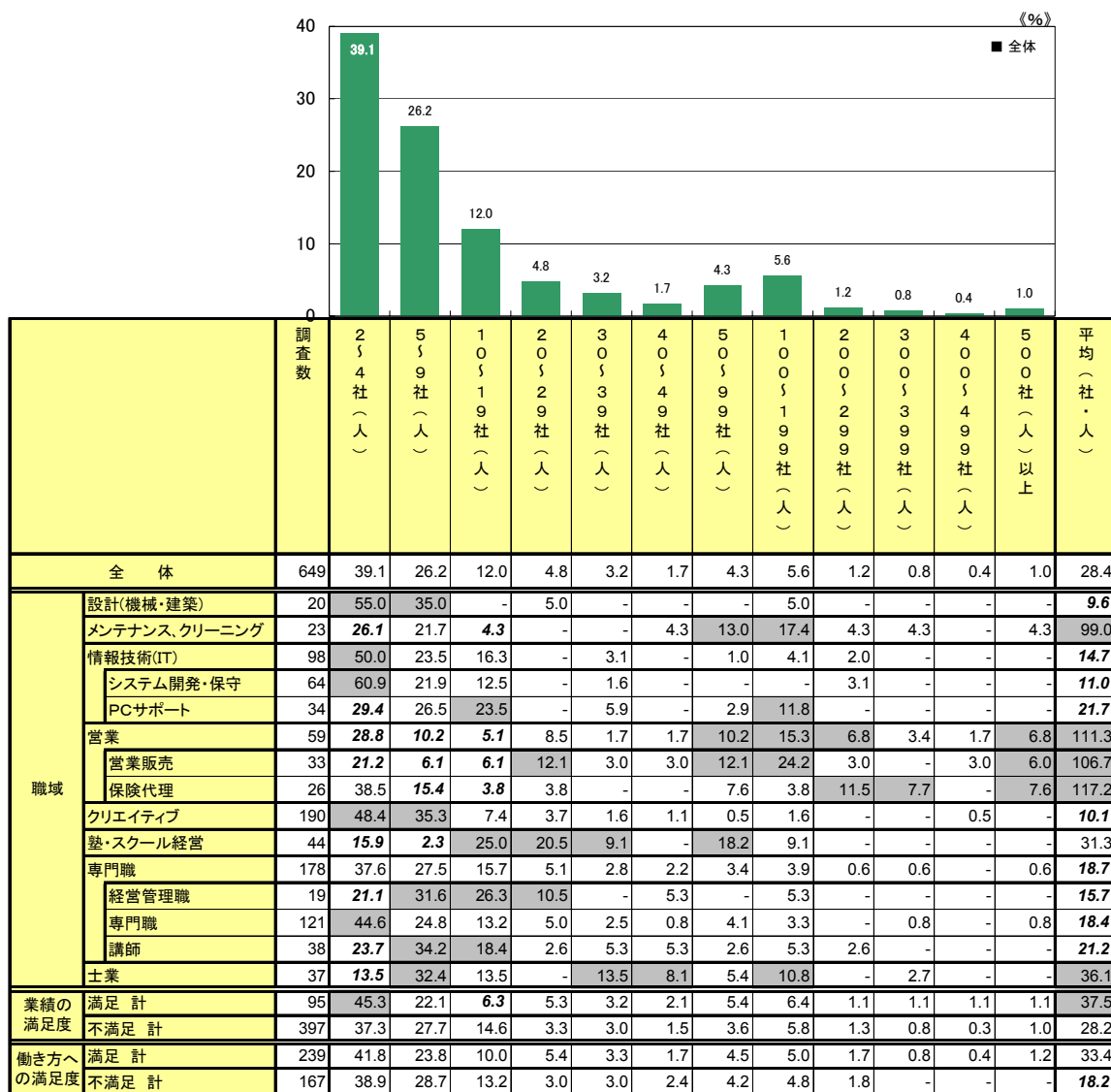
■(発注元が複数の場合)発注元の数

「発注元は2～4社(人)」が 39.1%。

取引先が一般消費者の場合、平均は 52.5 人。  
取引先が法人の場合、平均 9.4 社。

- 発注元が複数の場合の、発注元の数のばらつきは非常に大きい。
- ただし、「発注元は2～4社(人)」と回答した割合が、取引先が一般消費者の場合 24.5%、取引先が法人(企業や官公庁)の場合 50.7%、全体でみると 39.1%と最も高い割合で上がっている(次ページ参照)。
- 発注元を一般消費者と法人(企業や官公庁)に分けた場合、一般消費者のほうが、発注元数がかかなり多くなる。
- 発注元が一般消費者の場合、取引数を「2～99人」で累計すると 81.6%となる。
- 発注元が法人(企業や官公庁)の場合、取引数を「2～9社」で累計すると 83.2%となる。

■Q33 (発注元が複数の場合)発注元の数



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

《%》

		調査数	2 5 4 人	5 9 人	1 0 1 9 人	2 0 2 9 人	3 0 3 9 人	4 0 4 9 人	5 0 9 9 人	1 0 1 9 9 人	2 0 2 9 9 人	3 0 3 9 9 人	4 0 4 9 9 人	5 0 0 人 以上	平均 (人)
全体		286	24.5	18.2	14.7	7.3	5.6	2.4	8.9	11.5	2.8	1.4	0.6	1.7	52.5
職域	設計(機械・建築)	3	33.3	33.3	-	-	-	-	-	33.3	-	-	-	-	36.3
	メンテナンス、クリーニング	15	13.3	20.0	6.7	-	-	-	13.3	26.7	6.7	6.7	-	6.7	143.9
	情報技術(IT)	34	29.4	23.5	20.6	-	5.9	-	2.9	11.8	5.9	-	-	-	33.0
	システム開発・保守	12	58.3	16.7	8.3	-	-	-	-	-	16.7	-	-	-	36.9
	PCサポート	22	13.6	27.3	27.3	-	9.1	-	4.5	18.2	-	-	-	-	30.9
	営業	46	15.2	8.7	6.5	10.9	2.2	2.2	13.0	19.6	8.7	4.3	2.2	6.5	131.2
	営業販売	28	10.7	7.1	7.1	14.3	3.6	3.6	14.3	28.6	3.6	-	3.6	3.6	107.6
	保険代理	18	22.2	11.1	5.6	5.6	-	-	11.2	5.6	16.7	11.1	-	11.2	167.8
	クリエイティブ	46	43.5	26.1	6.5	6.5	2.2	4.3	2.2	6.5	-	-	2.2	-	24.3
	塾・スクール経営	42	14.3	2.4	23.8	21.4	9.5	-	19.1	9.5	-	-	-	-	32.4
	専門職	81	27.2	19.8	19.8	4.9	6.2	3.7	7.4	7.4	1.2	1.2	-	1.2	32.1
	経営管理職	4	-	-	50.0	-	-	25.0	-	25.0	-	-	-	-	40.0
	専門職	46	32.6	17.4	15.2	6.5	6.5	-	10.9	6.5	-	2.2	-	2.2	36.2
講師	31	22.6	25.8	22.6	3.2	6.5	6.5	3.2	6.5	3.2	-	-	-	24.8	
士業	19	10.5	36.8	10.5	-	15.8	5.3	10.6	10.5	-	-	-	-	27.7	
業績の満足度	満足計	44	31.8	11.4	9.1	6.8	4.5	2.3	11.4	13.7	2.3	2.3	2.3	2.3	73.2
	不満足計	171	20.5	21.6	18.1	5.3	5.8	1.8	7.7	12.3	2.9	1.8	0.6	1.8	53.0
働き方への満足度	満足計	109	27.5	15.6	11.9	7.3	6.4	1.8	10.0	10.1	3.7	1.8	0.9	2.7	64.1
	不満足計	66	19.7	22.7	19.7	4.5	6.1	3.0	9.0	10.6	4.5	-	-	-	34.7

《注》アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■ Q33 主要な発注元の数(一般消費者)

■ Q33 主要な発注元の数(企業や官公庁)

《%》

		調査数	2 5 4 社	5 9 社	1 0 1 9 社	2 0 2 9 社	3 0 3 9 社	4 0 4 9 社	5 0 9 9 社	1 0 1 9 9 社	2 0 2 9 9 社	3 0 3 9 9 社	4 0 4 9 9 社	5 0 0 社 以上	平均 (社)
全体		363	50.7	32.5	9.9	2.8	1.4	1.1	0.3	0.9	-	0.3	-	0.3	9.4
職域	設計(機械・建築)	17	58.8	35.3	-	5.9	-	-	-	-	-	-	-	-	4.8
	メンテナンス、クリーニング	8	50.0	25.0	-	-	-	12.5	12.5	-	-	-	-	-	14.9
	情報技術(IT)	64	60.9	23.4	14.1	-	1.6	-	-	-	-	-	-	-	5.0
	システム開発・保守	52	61.5	23.1	13.5	-	1.9	-	-	-	-	-	-	-	5.0
	PCサポート	12	58.3	25.0	16.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.9
	営業	13	76.9	15.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.7	41.2
	営業販売	5	80.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.0	102.0
	保険代理	8	75.0	25.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.3
	クリエイティブ	144	50.0	38.2	7.6	2.8	1.4	-	-	-	-	-	-	-	5.6
	塾・スクール経営	2	50.0	-	50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.0
	専門職	97	46.4	34.0	12.4	5.2	-	1.0	-	1.0	-	-	-	-	7.5
	経営管理職	15	26.7	40.0	20.0	13.3	-	-	-	-	-	-	-	-	9.2
	専門職	75	52.0	29.3	12.0	4.0	-	1.3	-	1.3	-	-	-	-	7.4
講師	7	28.6	71.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.1	
士業	18	16.7	27.8	16.7	-	11.1	11.1	-	11.2	-	5.6	-	-	44.9	
業績の満足度	満足計	51	56.9	31.4	3.9	3.9	2.0	2.0	-	-	-	-	-	-	6.7
	不満足計	226	50.0	32.3	11.9	1.8	0.9	1.3	0.4	0.8	-	-	-	0.4	9.5
働き方への満足度	満足計	130	53.8	30.8	8.5	3.8	0.8	1.5	-	0.8	-	-	-	-	7.7
	不満足計	101	51.5	32.7	8.9	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	-	-	-	-	7.3

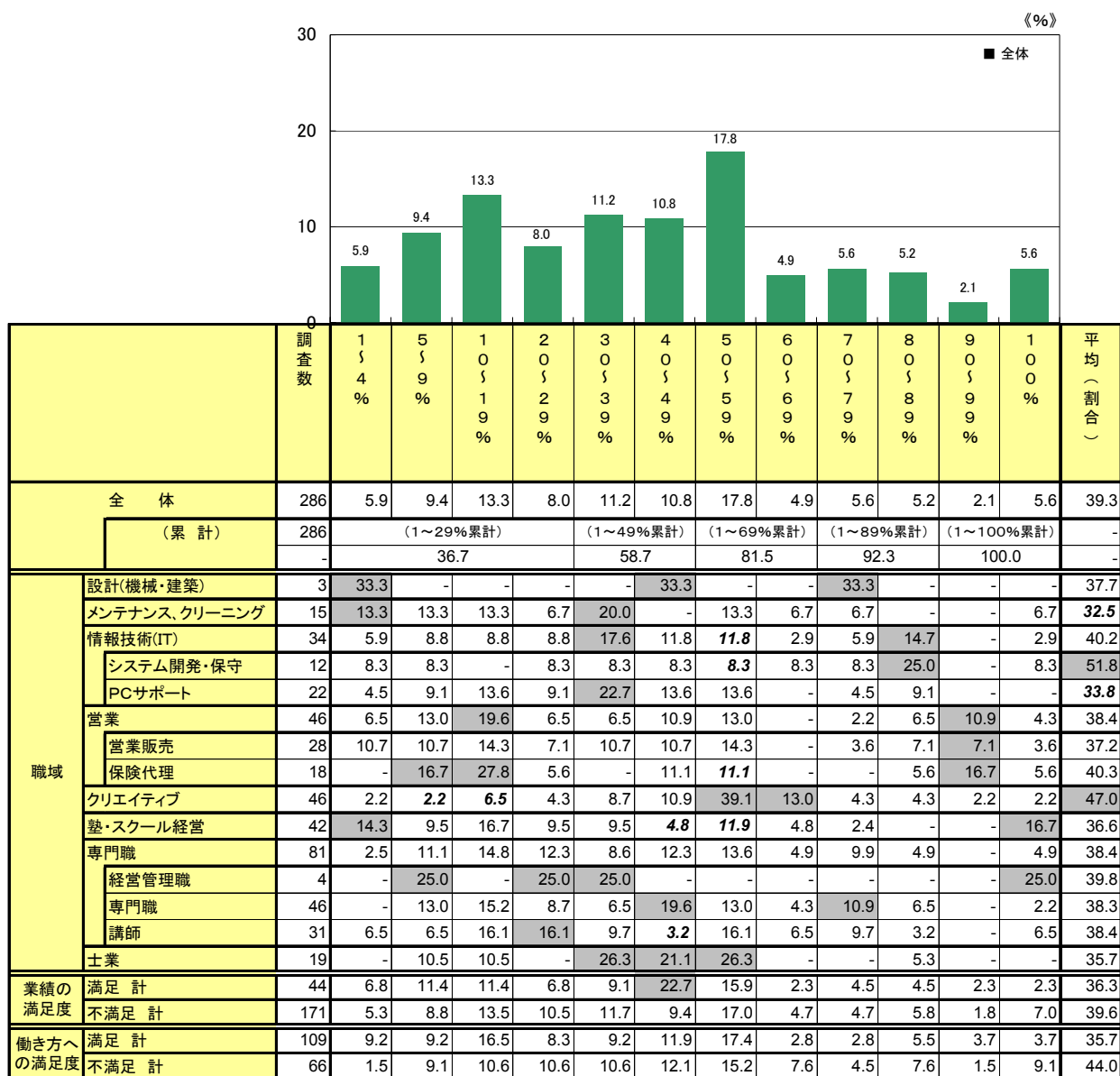
《注》アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■(発注元が複数の場合)1位発注元の売上%

法人が主な発注元である場合、  
1位の発注元が売上全体の半分以上、50.3%を占める。

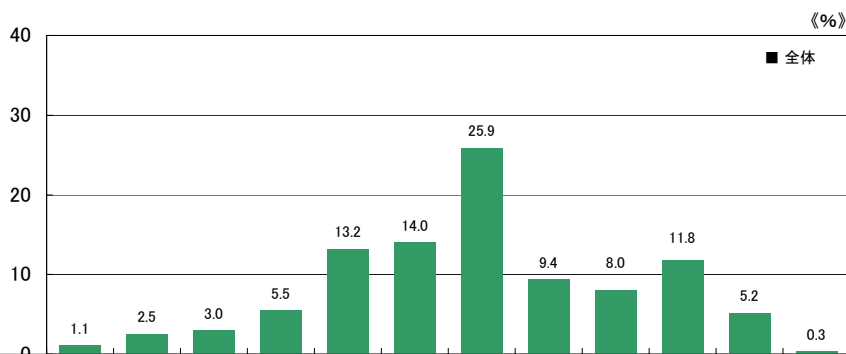
- 主要な発注元のうち売上に占める割合が高い上位3社(人)について尋ねたところ、1位の発注元が売上に占める割合が、一般消費者が主な発注元である場合は平均 39.3%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合は平均 50.3%となった(次ページ参照)。
- 1位の発注元との関係が、売上を左右する割合が極めて高いことがわかる。

■Q34-1 (発注元が複数の場合)1位発注元の売上%(一般消費者)



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q34-1 (発注元が複数の場合)1位発注元の売上%(企業や官公庁)



		調査数	1 % %	5 % %	10 % %	20 % %	30 % %	40 % %	50 % %	60 % %	70 % %	80 % %	90 % %	100 % %	平均 (割合)
全体	全体	363	1.1	2.5	3.0	5.5	13.2	14.0	25.9	9.4	8.0	11.8	5.2	0.3	50.3
	(累計)	363	(1~29%累計)		(1~49%累計)		(1~69%累計)		(1~89%累計)		(1~100%累計)		-	-	-
			12.1		39.4		74.7		94.5		100.0				
職域	設計(機械・建築)	17	-	-	-	-	5.9	35.3	29.4	5.9	5.9	5.9	11.8	-	54.0
	メンテナンス、クリーニング	8	-	-	-	-	12.5	12.5	50.0	-	12.5	-	12.5	-	55.5
	情報技術(IT)	64	-	1.6	4.7	7.8	10.9	7.8	23.4	15.6	9.4	10.9	6.3	1.6	52.6
	システム開発・保守	52	-	1.9	3.8	7.7	7.7	5.8	25.0	15.4	11.5	13.5	5.8	1.9	54.7
	PCサポート	12	-	-	8.3	8.3	25.0	16.7	16.7	16.7	-	-	8.3	-	43.6
	営業	13	15.4	-	-	-	-	-	15.4	7.7	23.1	7.7	30.8	-	63.6
	営業販売	5	20.0	-	-	-	-	-	-	20.0	20.0	-	40.0	-	65.2
	保険代理	8	12.5	-	-	-	-	-	25.0	-	25.0	12.5	25.0	-	62.6
	クリエイティブ	144	0.7	1.4	2.1	5.6	13.2	15.3	27.8	11.1	9.7	9.7	3.5	-	50.2
	塾・スクール経営	2	-	-	-	-	-	50.0	-	50.0	-	-	-	-	50.0
	専門職	97	-	3.1	3.1	3.1	16.5	14.4	27.8	4.1	4.1	20.6	3.1	-	50.7
	経営管理職	15	-	6.7	6.7	6.7	26.7	33.3	6.7	13.3	-	-	-	-	35.8
	専門職	75	-	2.7	2.7	2.7	13.3	12.0	34.7	2.7	5.3	20.0	4.0	-	52.2
	講師	7	-	-	-	-	28.6	-	-	-	-	71.4	-	-	65.7
士業	18	5.6	16.7	11.1	22.2	22.2	11.1	5.6	5.6	-	-	-	-	24.9	
業績の満足度	満足計	51	-	3.9	2.0	3.9	15.7	15.7	25.5	5.9	9.8	15.7	2.0	-	50.2
	不満足計	226	1.3	2.7	2.7	5.8	11.9	15.5	26.5	9.7	7.5	10.2	5.8	0.4	50.0
働き方への満足度	満足計	130	0.8	4.6	2.3	5.4	15.4	13.1	28.5	4.6	7.7	15.4	1.5	0.8	48.7
	不満足計	101	-	2.0	3.0	4.0	9.9	14.9	28.7	13.9	5.9	9.9	7.9	-	52.5

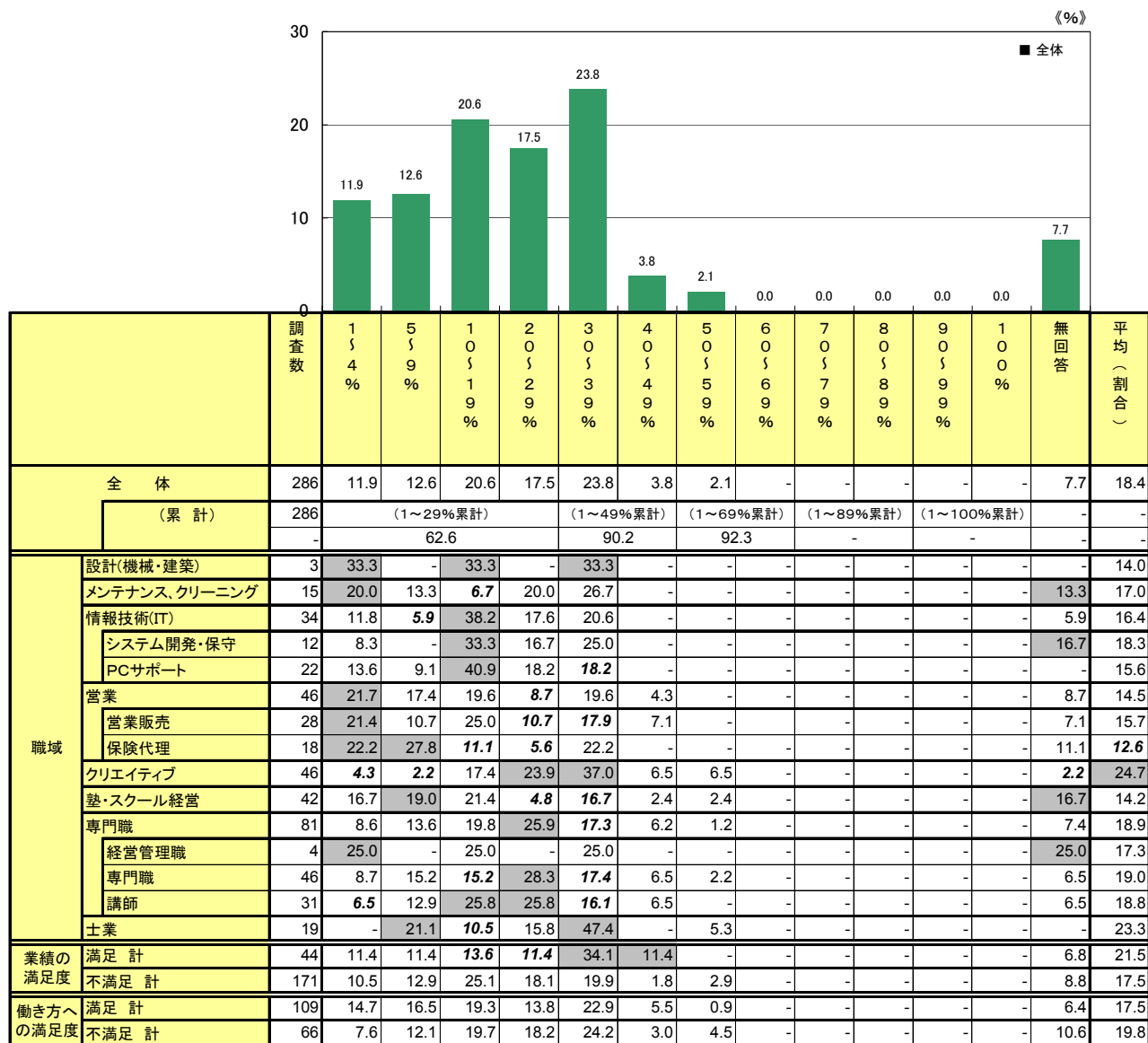
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■(発注元が複数の場合)2位発注元の売上%

法人が主な発注元である場合、  
2位の発注元が売上全体の21.7%を占める。

- 主要な発注元のうち売上に占める割合が高い上位3社(人)について尋ねたところ、2位の発注元が売上に占める割合が、一般消費者が主な発注元である場合は平均18.4%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合は平均21.7%となった(次ページ参照)。
- 1位の発注元が売上に占める割合と比較すると、一般消費者が主な発注元である場合は1位39.3%に対して2位18.4%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合は1位50.3%に対して2位21.7%と、いずれも売上に占める割合は半分以下に落ちる。

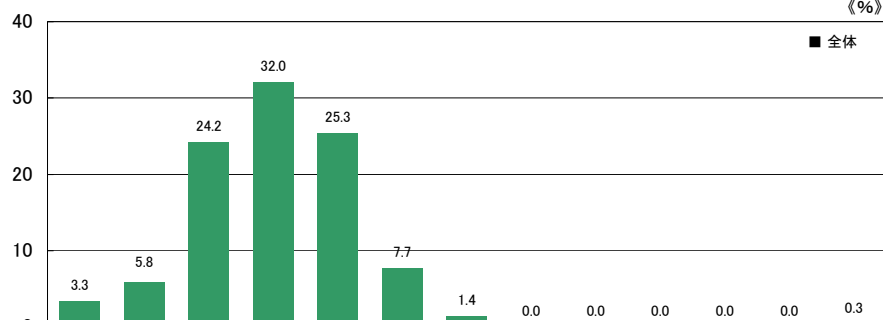
■Q34-2 (発注元が複数の場合)2位発注元の売上%(一般消費者)



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q34-2 (発注元が複数の場合)2位発注元の売上%(企業や官公庁)

《%》



	調査数	1 5 4 %	5 9 %	1 0 9 %	2 0 9 %	3 0 9 %	4 0 9 %	5 0 9 %	6 0 9 %	7 0 9 %	8 0 9 %	9 0 9 %	1 0 0 %	無 回 答	平均 (割合)	
全体	363	3.3	5.8	24.2	32.0	25.3	7.7	1.4	-	-	-	-	-	0.3	21.7	
(累計)	363	(1~29%累計)			(1~49%累計)		(1~69%累計)		(1~89%累計)			(1~100%累計)		-	-	
	-	65.3			98.3		99.7		-			-		-	-	
職域	設計(機械・建築)	17	5.9	-	<b>17.6</b>	<b>17.6</b>	35.3	17.6	5.9	-	-	-	-	-	-	25.9
	メンテナンス、クリーニング	8	-	-	37.5	<b>12.5</b>	37.5	12.5	-	-	-	-	-	-	-	23.8
	情報技術(IT)	64	4.7	4.7	21.9	37.5	25.0	3.1	1.6	-	-	-	-	-	1.6	20.9
	システム開発・保守	52	3.8	5.8	25.0	38.5	<b>19.2</b>	3.8	1.9	-	-	-	-	-	1.9	20.3
	PCサポート	12	8.3	-	<b>8.3</b>	33.3	50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	23.5
	営業	13	23.1	7.7	23.1	<b>23.1</b>	23.1	-	-	-	-	-	-	-	-	15.0
	営業販売	5	40.0	20.0	-	<b>20.0</b>	<b>20.0</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	11.8
	保険代理	8	12.5	-	37.5	<b>25.0</b>	25.0	-	-	-	-	-	-	-	-	17.0
	クリエイティブ	144	2.1	4.9	20.1	37.5	25.7	8.3	1.4	-	-	-	-	-	-	22.5
	塾・スクール経営	2	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	30.0
	専門職	97	-	6.2	32.0	28.9	23.7	8.2	1.0	-	-	-	-	-	-	21.5
	経営管理職	15	-	6.7	33.3	40.0	<b>20.0</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	18.4
	専門職	75	-	6.7	29.3	<b>26.7</b>	25.3	10.7	1.3	-	-	-	-	-	-	22.4
講師	7	-	-	57.1	28.6	<b>14.3</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	17.9	
士業	18	11.1	22.2	27.8	<b>16.7</b>	<b>11.1</b>	11.1	-	-	-	-	-	-	-	17.7	
業績の満足度	満足 計	51	2.0	5.9	21.6	39.2	23.5	7.8	-	-	-	-	-	-	21.8	
不満足 計	226	3.5	7.1	21.7	29.6	28.8	8.0	0.9	-	-	-	-	-	0.4	21.8	
働き方への満足度	満足 計	130	3.1	4.6	28.5	33.8	<b>19.2</b>	8.5	1.5	-	-	-	-	-	0.8	21.3
不満足 計	101	2.0	8.9	19.8	<b>24.8</b>	34.7	7.9	2.0	-	-	-	-	-	-	22.9	

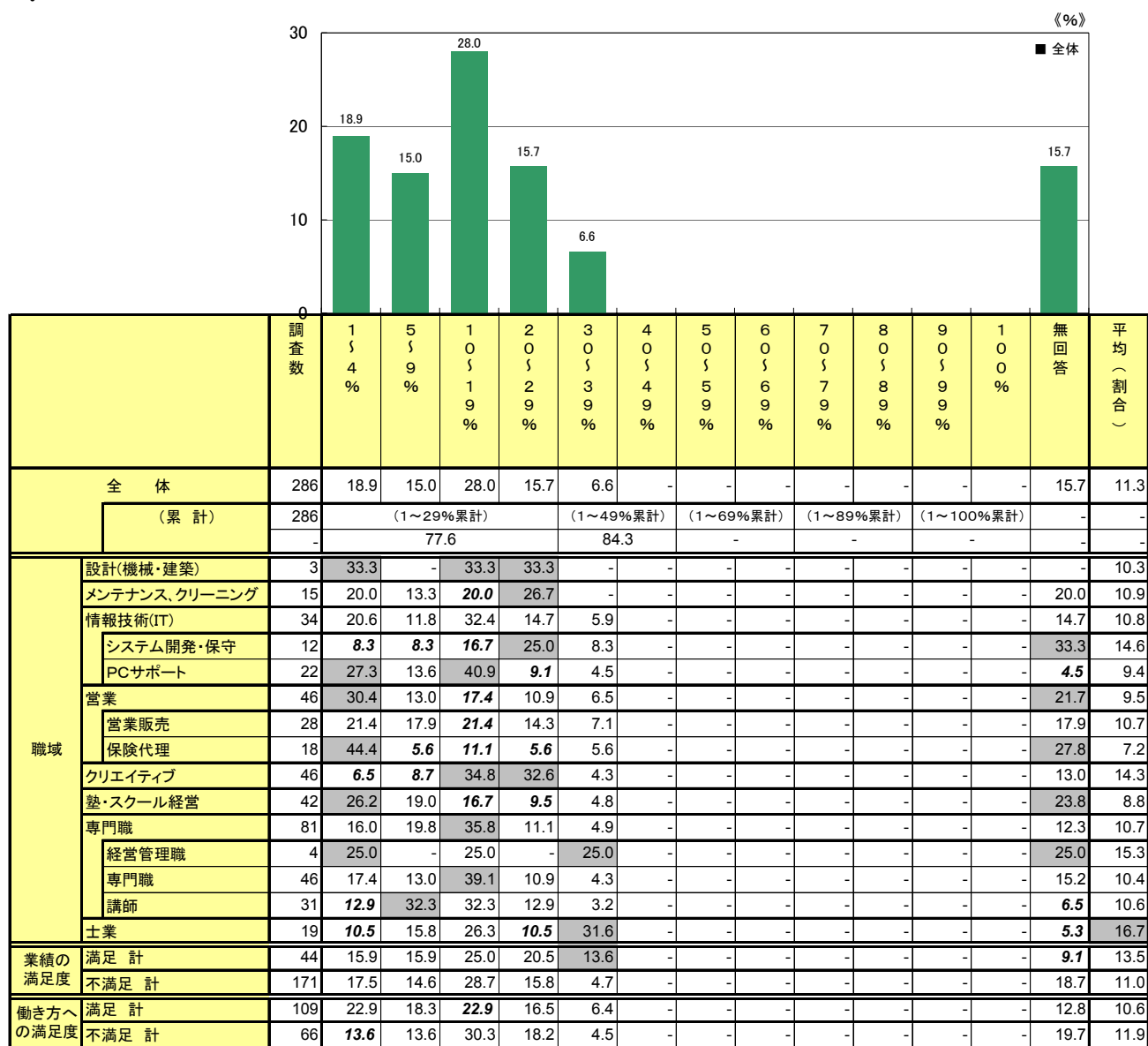
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■(発注元が複数の場合)3位発注元の売上%

法人が主な発注元である場合、  
3位の発注元は売上全体の12.3%を占める。

- 主要な発注元のうち売上に占める割合が高い上位3社(人)について尋ねたところ、3位の発注元が売上に占める割合が、一般消費者が主な発注元である場合は平均11.3%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合は平均12.3%となった(次ページ参照)。
- 一般消費者が主な発注元である場合も、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合も、2位の発注元に比べて、3位の発注元は売上に占める割合がその約半分に落ち全体の1割強に過ぎなくなる。
- 発注元の数のばらつきは非常に大きかったが(54ページ参照)、売上高に占める上位3社の割合の傾向は、比較的一致している。

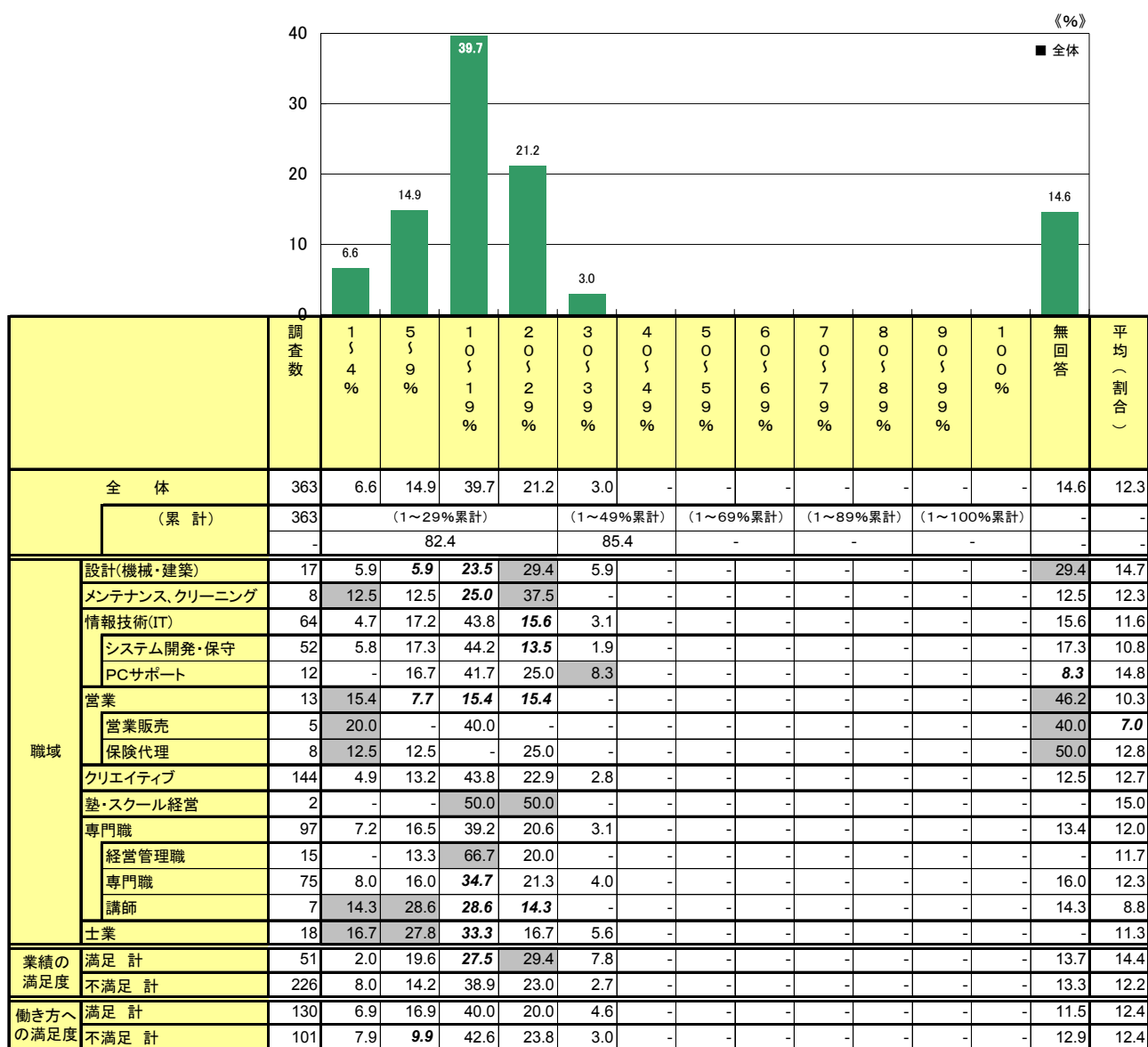
■Q34-3 (発注元が複数の場合)3位発注元の売上%(一般消費者)



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの



■Q34-3 (発注元が複数の場合)3位発注元の売上%(企業や官公庁)

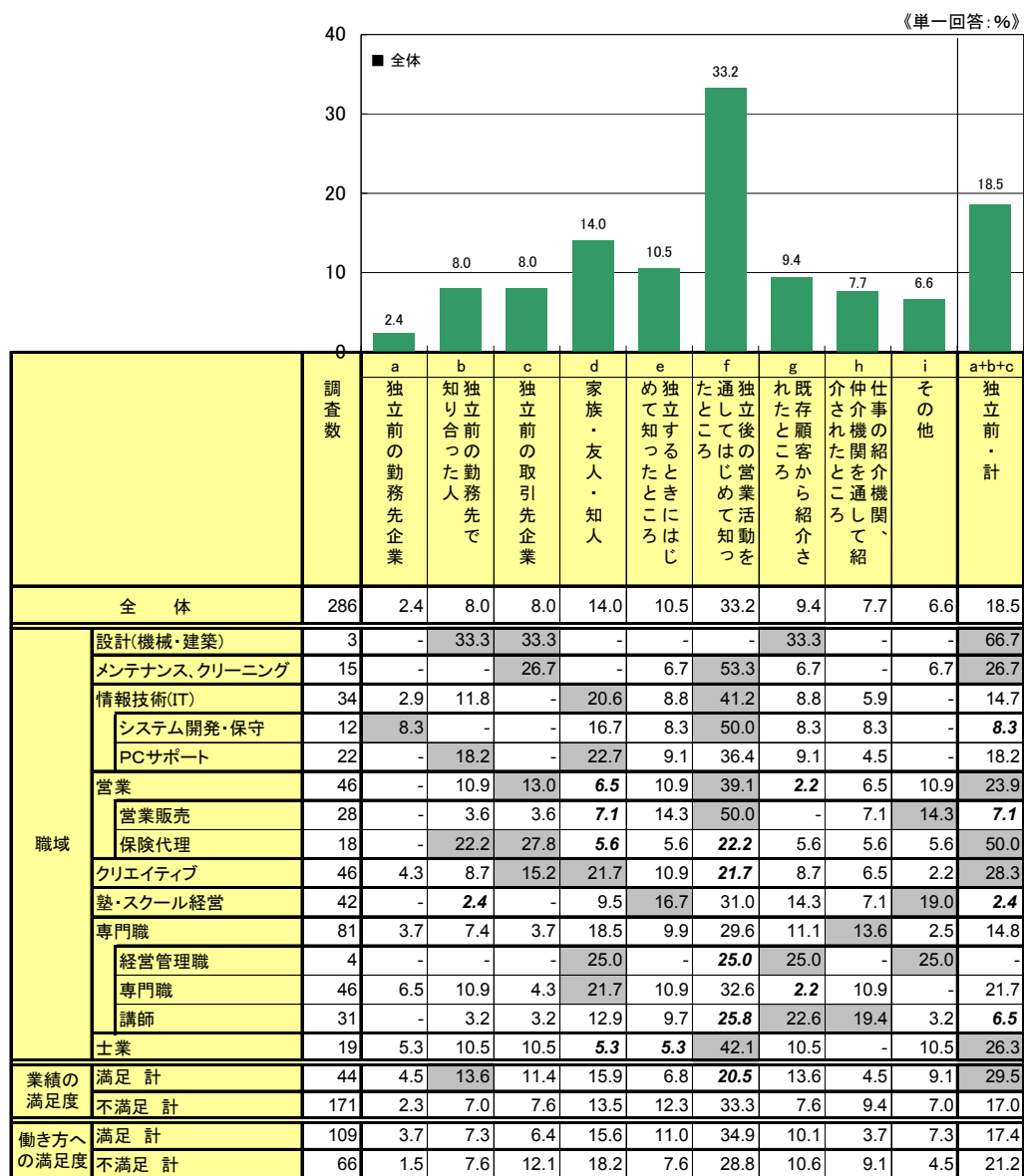


■(発注元が複数の場合)1位の発注元となった経緯

法人取引の場合は、「独立前の取引先や知り合い」「独立後の営業活動」が、一般消費者との取引の場合は、「独立後の営業活動」が多い。

- 主要な発注元のうち売上に占める割合が高い上位3社(人)の発注元となった経緯を尋ねたところ、1位の発注元については「独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ」が最も多く、一般消費者が主な発注元である場合 33.2%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合 26.2%となった(次ページも参照)。
- また、独立前の知り合いに類する回答(a・b・c)を「独立前・計」として合計してみると、一般消費者が主な発注元である場合は18.5%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合は41.9%である。法人(企業や官公庁)においては、独立前の取引先や知り合いが1位の発注元の半数近くを占める結果となった。なかでも「独立前の取引先企業」は18.2%で、法人の「独立前・計」のなかで最も大きな割合を占めている。
- 一般消費者が主な発注元である場合、「家族・友人・知人」が1位の発注元を占める割合が14.0%と、2番目に多い経緯となっている。

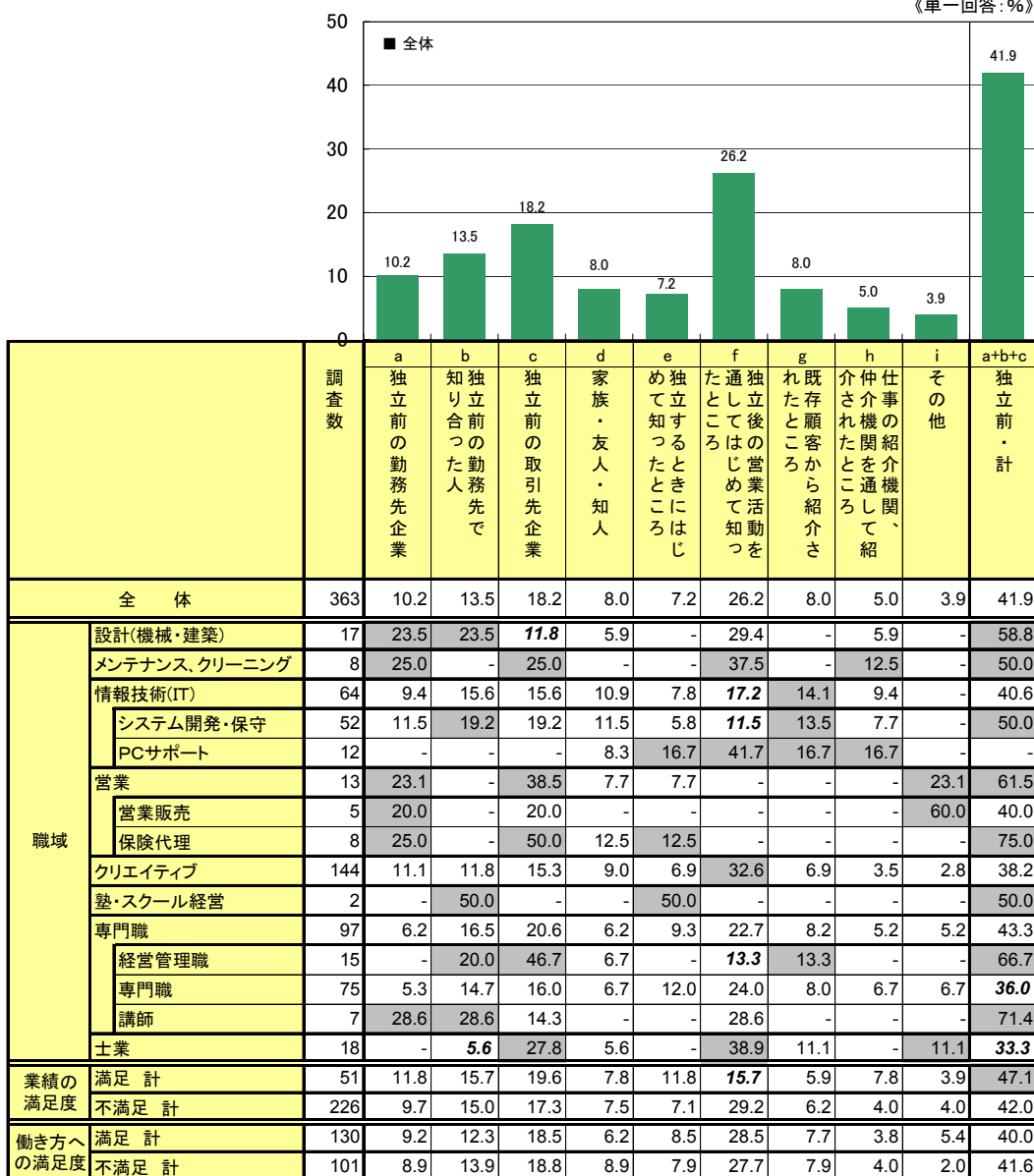
■Q35-1 (発注元が複数の場合)1位の発注元となった経緯(一般消費者)



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q35-1 (発注元が複数の場合)1位の発注元となった経緯(企業や官公庁)

《単一回答: %》



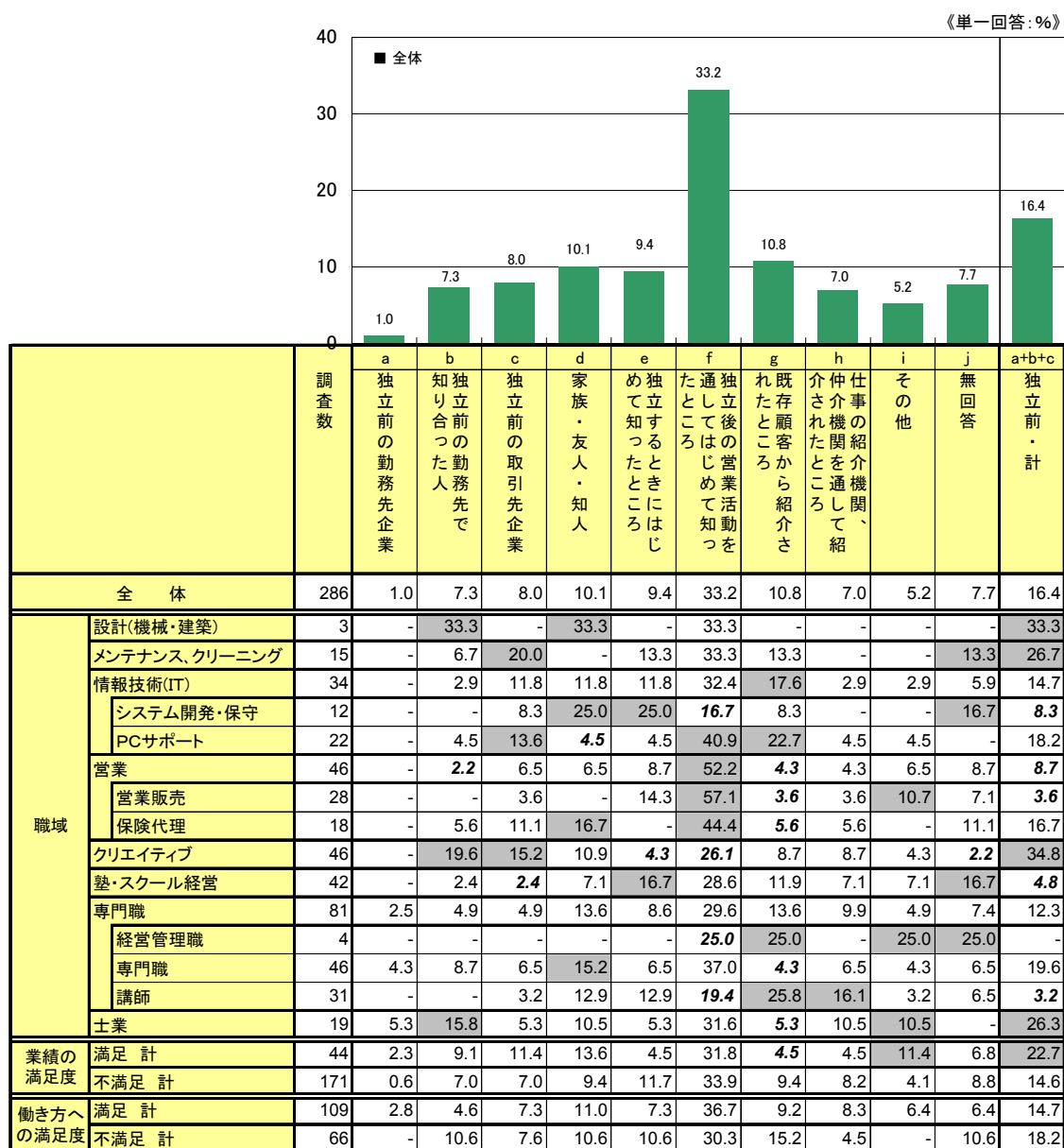
〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■(発注元が複数の場合)2位の発注元となった経緯

「独立後の営業活動を通して」、2位の発注元を得た割合が高い。

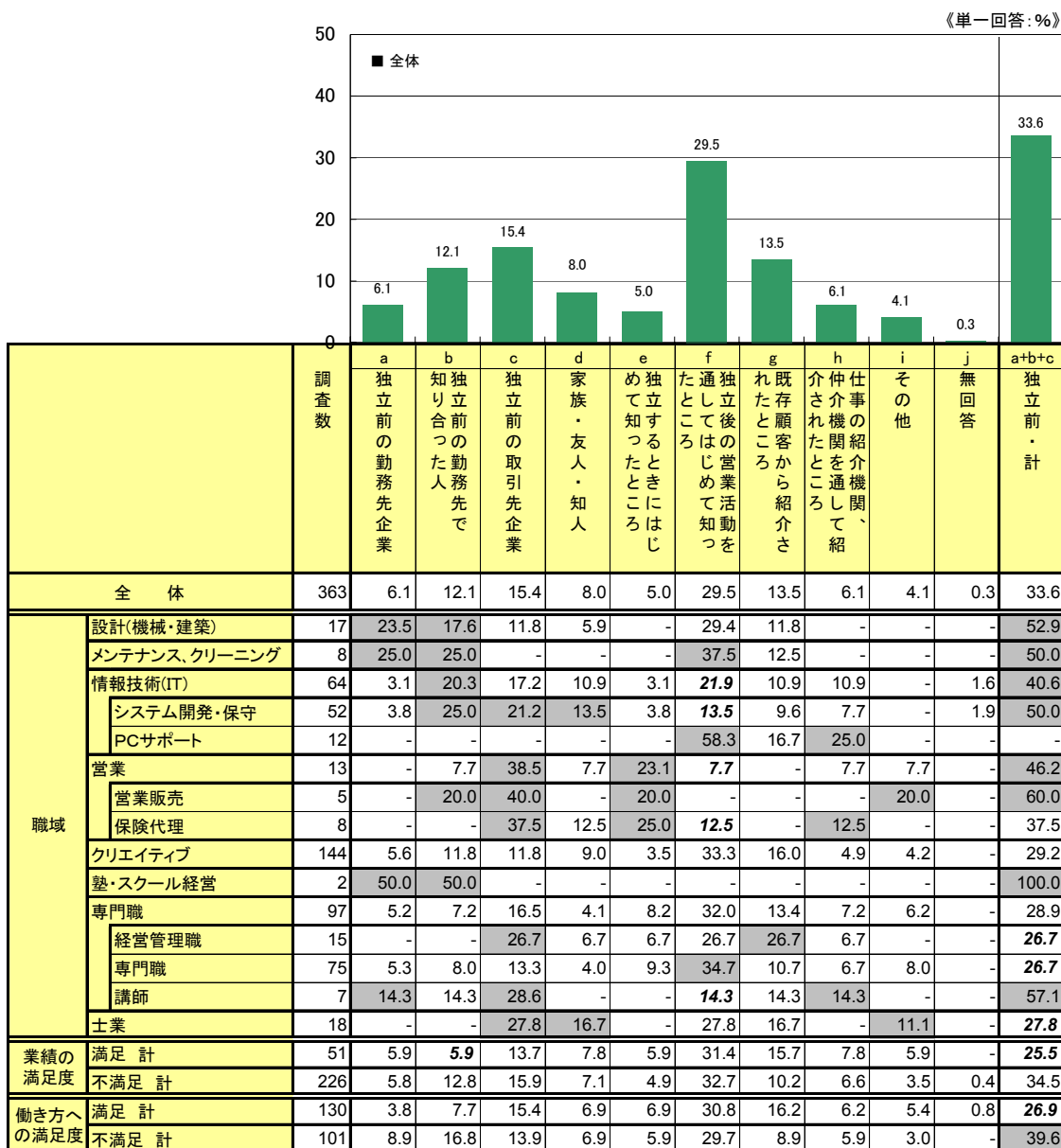
- 2位の発注元についても、1位と同様「独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ」が最も多く、一般消費者が主な発注元である場合 33.2%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合 29.5%となった(次ページも参照)。ただし、1位以上に、この理由が他より抜き出ている。

■Q35-2 (発注元が複数の場合)2位の発注元となった経緯(一般消費者)



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q35-2（発注元が複数の場合）2位の発注元となった経緯（企業や官公庁）

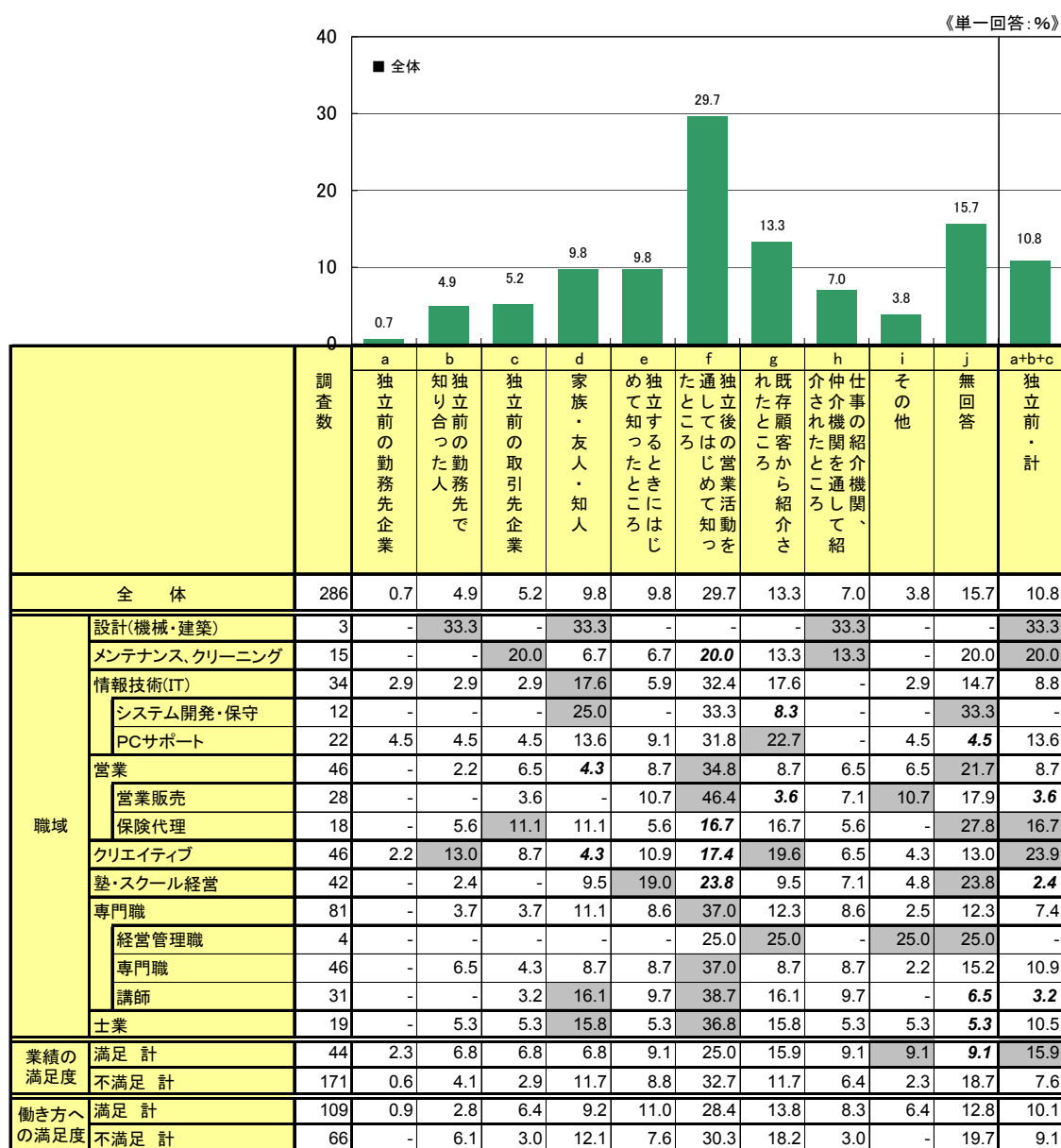


■(発注元が複数の場合)3位の発注元となった経緯

「独立後の営業活動を通して」発注元を得る重要性が明らかに。

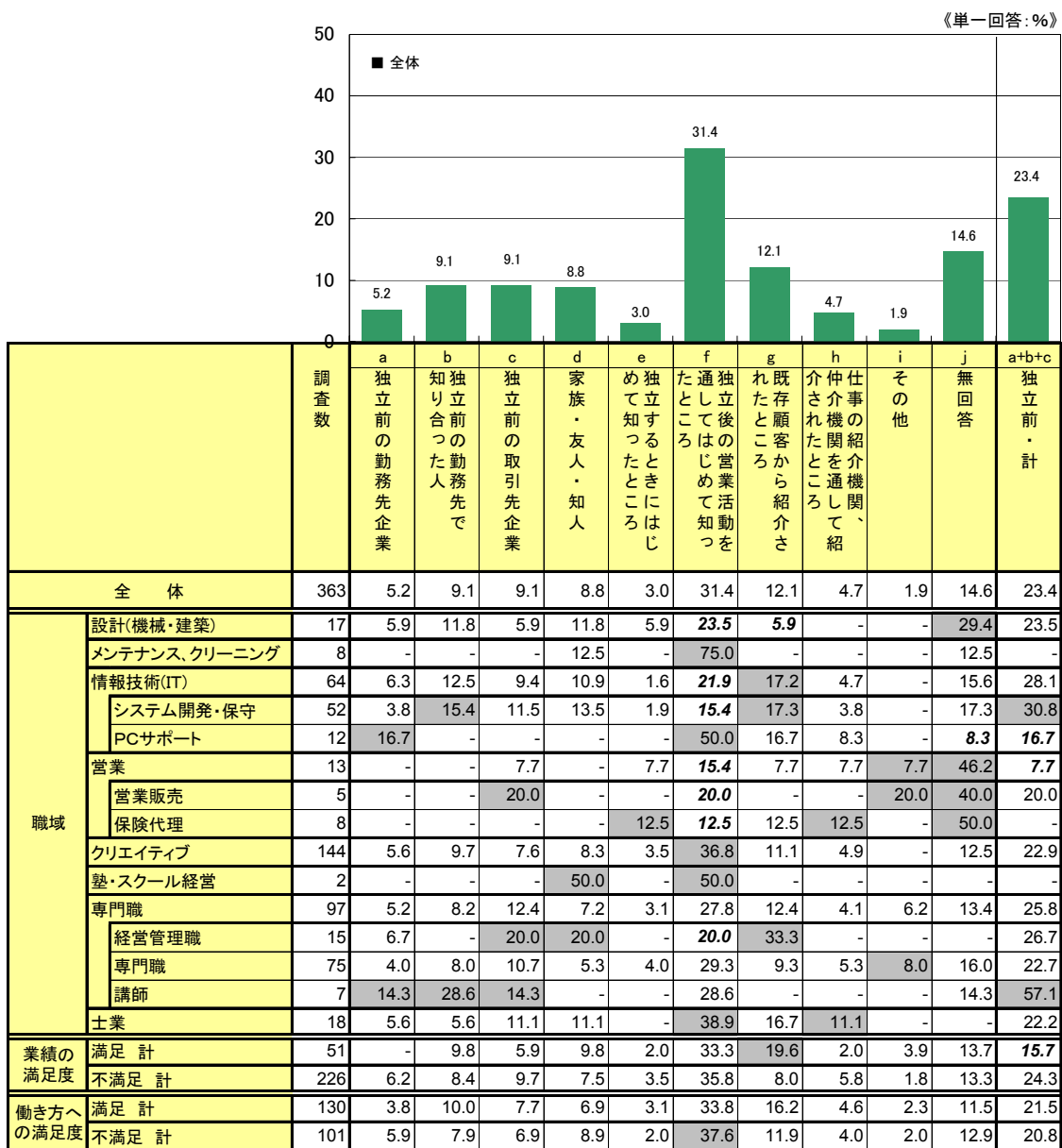
- 3位の発注元についても、1・2位と同様「独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ」が最も多く、一般消費者が主な発注元である場合 29.7%、法人(企業や官公庁)が主な発注元である場合 31.4%となった(次ページも参照)。この理由は、2位のとき以上に、他の理由より抜きん出ている。
- 独立前の知り合いに類する回答(a・b・c)を合計した「独立前・計」と比較してみると、主な発注元が一般消費者である場合も、法人(企業や官公庁)である場合も、「独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ」が「独立前・計」を上回った。
- 「独立後の営業活動を通して」発注元を得る重要性が、1位・2位・3位の結果を通して明らかになった。

■Q35-3 (発注元が複数の場合)3位の発注元となった経緯(一般消費者)



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q35-3 (発注元が複数の場合)3位の発注元となった経緯(企業や官公庁)



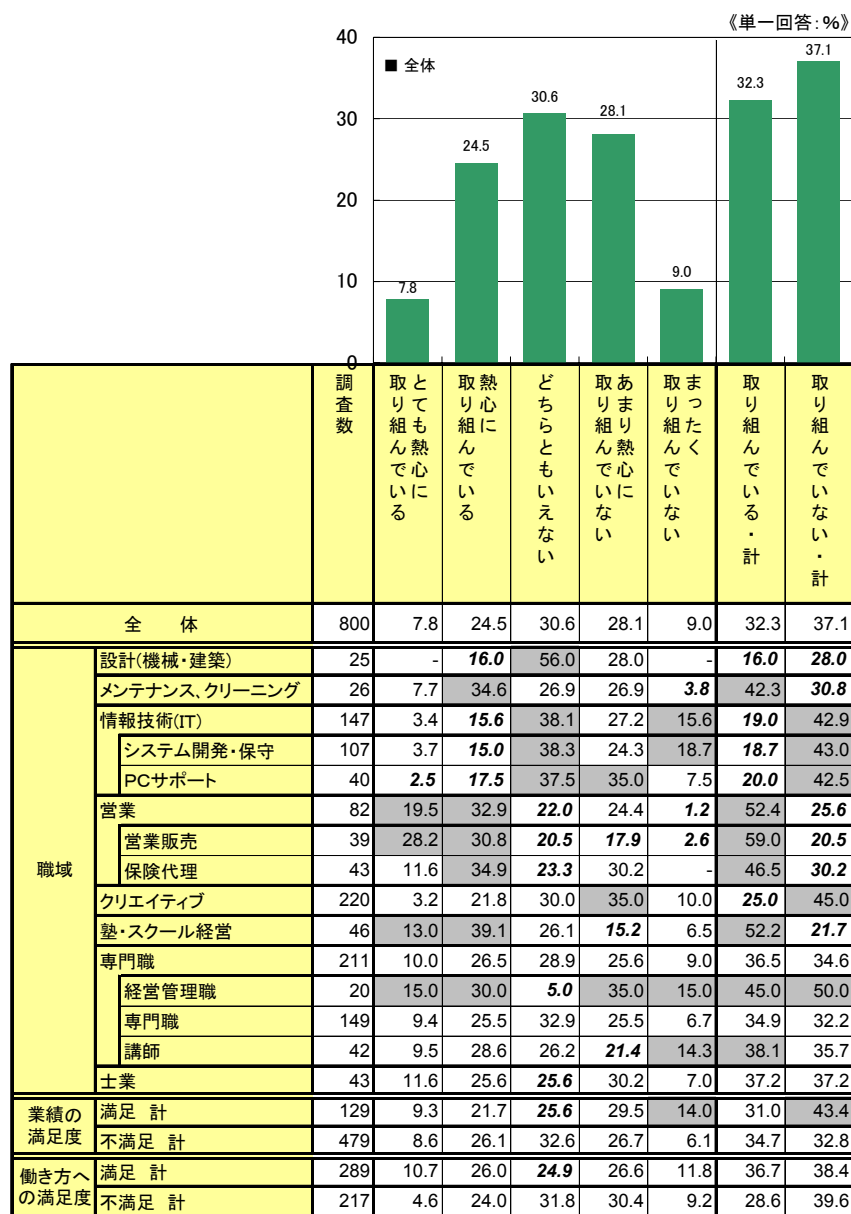
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■新規開拓への取り組み姿勢

「あまり熱心に取り組んでいない」が、  
「熱心に取り組んでいる」をわずかに上回る。

- 「新規開拓について、どのように取り組んでいますか」と尋ねたところ、「あまり熱心に取り組んでいない」28.1%が、「熱心に取り組んでいる」24.5%を3.6ポイント上回った。
- 業績の満足度が高い層（「満足 計」）では、「まったく取り組んでいない」が14.0%と、全体9.0%を5ポイント上回った。
- 全体でみると、（熱心に）「取り組んでいる・計」32.3%、「どちらともいえない」30.6%、（熱心に）「取り組んでいない・計」37.1%と3層に分かれる。

### ■Q36 新規開拓への取り組み姿勢





## ■仕事の外注度合い

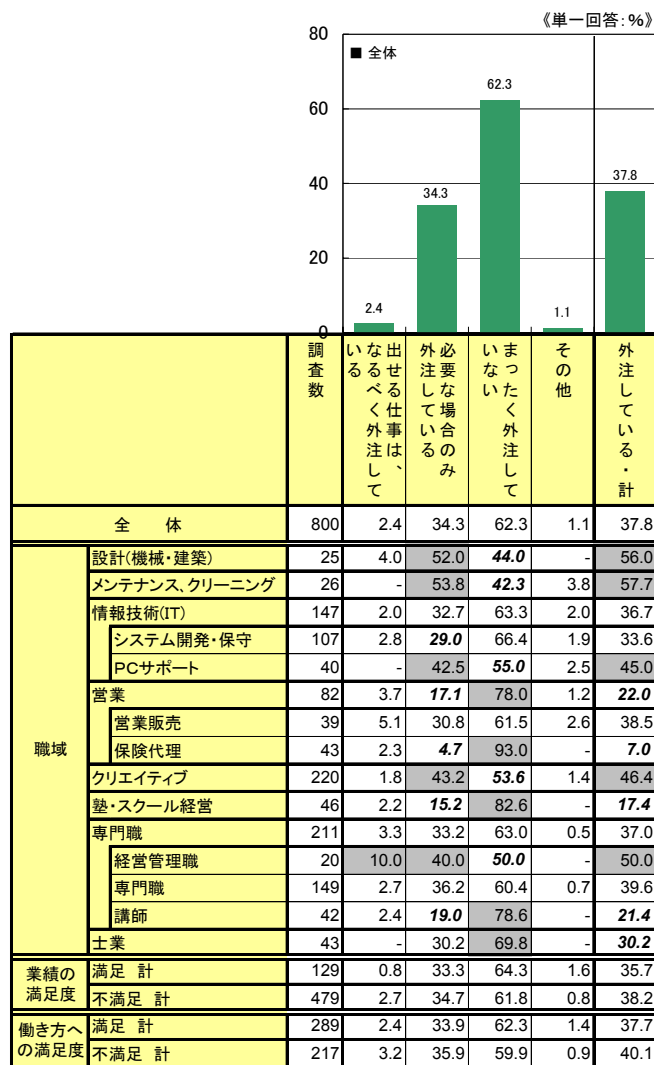
「まったく外注していない」62.3%。

○ 「誰かに仕事を頼む」「仕事をまわす」「外部に業務委託する」「外に仕事を出す」といった、自分・自社ではやらずに外に仕事を依頼する割合を尋ねたところ(アンケート調査票内説明文 下記参照)、「まったく外注していない」62.3%、「必要な場合のみ外注している」34.3%、「出せる仕事は、なるべく外注している」2.4%と、外注には消極的な状況が明らかになった。

### ▼アンケート調査票内説明文

Q37 以降、何箇所か外注に関する質問がありますが、今回のアンケートでいう「外注」とは、「誰かに仕事を頼む」「仕事をまわす」「外部に業務委託する」「外に仕事を出す」といった、自分・自社ではやらずに、外に仕事を依頼することを指します。

### ■Q37 仕事の外注度合い



## ■(外注している場合)外注先の選択基準

「主に、実績のあるところを選ぶ」69.2%。

- 「Q37 仕事の外注度合い」で「出せる仕事は、なるべく外注している」「必要な場合のみ外注している」「その他」を選んだ場合の、外注先の選択基準を尋ねたところ、「主に、実績があるところを選ぶ」が69.2%を占めた。

## ■Q38 (外注している場合)外注先の選択基準

《単一回答：%》

		調査数	主に、実績があるところを選ぶ	主に、実績のないところも視野に入れて選ぶ
全体		302	69.2	30.8
職域	設計(機械・建築)	14	78.6	21.4
	メンテナンス、クリーニング	15	66.7	33.3
	情報技術(IT)	54	59.3	40.7
	システム開発・保守	36	58.3	41.7
	PCサポート	18	61.1	38.9
	営業	18	66.7	33.3
	営業販売	15	60.0	40.0
	保険代理	3	100.0	-
	クリエイティブ	102	74.5	25.5
	塾・スクール経営	8	50.0	50.0
	専門職	78	73.1	26.9
	経営管理職	10	60.0	40.0
	専門職	59	76.3	23.7
	講師	9	66.7	33.3
士業	13	53.8	46.2	
業績の満足度	満足 計	46	71.7	28.3
	不満足 計	183	68.3	31.7
働き方への満足度	満足 計	109	68.8	31.2
	不満足 計	87	69.0	31.0

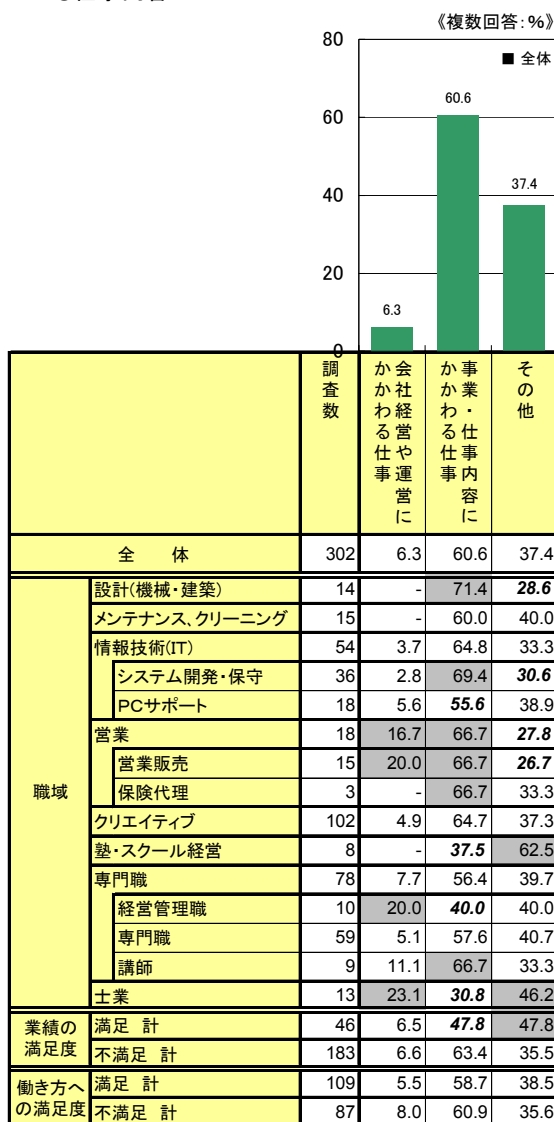
〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■(外注している場合)外注している仕事内容

「事業・仕事内容にかかわる仕事」が 60.6%。  
 「会社経営や運営にかかわる仕事」は 6.3%のみ。「その他」が 37.4%。

- 外注している場合の外注している仕事内容を尋ねたところ、「主な事業・仕事内容にかかわる、仕入れ・商品製造・サービス作成・営業販売などの仕事」が 60.6%であり、「会社経営や事業運営にかかわる、総務・会計・法務などの仕事」は 6.3%のみであった。
- また、37.4%を占める「その他」の記述をみると、「自分の専門ではない分野、権限のない分野の仕事」「自分ではできない専門性の強い業務」「自分一人ではやりきれないもの。違う技術を要するとき」「仕事が一度にたくさんある場合のみ」「緊急依頼の助っ人」「仕事が重なる、自分が動けないとき」「時間を要するもの」「責任のない仕事」「主な事業そのもの」「クライアントより希望がある場合に対応」などの回答が寄せられた。
- 「その他」の回答からは、受けた仕事が自らのキャパシティ(能力、時間・場所、設備等)を超えそうなとき、超えたときに、柔軟に外注を活用している実態が浮かび上がる。

### ■Q39 (外注している場合)外注している仕事内容



## ■(外注している場合)外注先の特徴

**対応が速い。  
個人的な知り合いである。**

- 外注している場合、下記10項目に関する外注先に共通している程度を尋ねたところ、最も共通している割合が高かったのは、「対応が速い」(加重平均 2.9)、「個人的な知り合いである」(同 2.9)であった。
- 最も共通していなかったものは「大手である」(同 1.3)、「あなたのところが主要取引先である」(同 1.6)である。
- 職域別の傾向(次ページ以降)をみると、4項目において、加重平均で1以上のひらきがみられる(各項目の上限・下限数値を記載)。ただし、職域ごとの調査数が非常に少ないものもあるので、その点は注意を要する。
  - ◇ 情報セキュリティに敏感である … 「PC サポート」2.9、「メンテナンス、クリーニング」1.6
  - ◇ 大手である … 「保険代理」2.3、「講師」1.0
  - ◇ 個人的な知り合いである … 「保険代理」3.7、「メンテナンス、クリーニング」2.1
  - ◇ 一度もトラブルがない … 「講師」3.2、「メンテナンス、クリーニング」2.1

## ■Q40 (外注している場合)外注先の特徴

《単一回答: %》

	し す て べ い て る に 共 通  (4)	し だ て い た る 共 通  (3)	し ー て 部 に る 共 通  (2)	し ま つ て い た く な い 共 通  (1)	共 通 し て い る ・ 計	加 重 平 均
(1) 価格が安い	13.6	33.1	26.8	26.5	46.7	2.3
(2) 対応が速い	23.8	52.0	13.9	10.3	75.8	2.9
(3) 情報セキュリティに敏感である	13.6	33.4	25.2	27.8	47.0	2.3
(4) 大手である	1.7	4.6	10.9	82.8	6.3	1.3
(5) 個人的な知り合いである	37.4	29.8	17.9	14.9	67.2	2.9
(6) 誰かの紹介がある	11.6	31.5	31.8	25.2	43.0	2.3
(7) 継続的に仕事を出している	16.6	30.8	26.5	26.2	47.4	2.4
(8) あなたのところが主要取引先である	6.0	9.6	23.2	61.3	15.6	1.6
(9) 一度もトラブルがない	25.5	35.8	22.8	15.9	61.3	2.7
(10) 提案してくれる	8.6	27.5	34.1	29.8	36.1	2.2

■Q40 (外注している場合)外注先の特徴

《単一回答：％》

	調査数	(1)価格が安い						(2)対応が速い						
		すすべているに共通 (4)	したいに共通 (3)	し一部に共通 (2)	しまつたたくに共通 (1)	共通している・計	加重平均	すすべているに共通 (4)	したいに共通 (3)	し一部に共通 (2)	しまつたたくに共通 (1)	共通している・計	加重平均	
全体	302	13.6	33.1	26.8	26.5	46.7	2.3	23.8	52.0	13.9	10.3	75.8	2.9	
職域	設計(機械・建築)	14	14.3	<b>21.4</b>	57.1	<b>7.1</b>	<b>35.7</b>	2.4	21.4	57.1	14.3	7.1	78.6	2.9
	メンテナンス、クリーニング	15	13.3	<b>20.0</b>	40.0	26.7	<b>33.3</b>	2.2	33.3	<b>26.7</b>	13.3	26.7	<b>60.0</b>	2.7
	情報技術(IT)	54	14.8	37.0	<b>14.8</b>	33.3	51.9	2.3	27.8	48.1	13.0	11.1	75.9	2.9
	システム開発・保守	36	11.1	30.6	<b>19.4</b>	38.9	<b>41.7</b>	2.1	27.8	<b>41.7</b>	13.9	16.7	<b>69.4</b>	2.8
	PCサポート	18	22.2	50.0	<b>5.6</b>	22.2	72.2	2.7	27.8	61.1	11.1	-	88.9	3.2
	営業	18	11.1	<b>22.2</b>	33.3	33.3	<b>33.3</b>	2.1	<b>16.7</b>	50.0	22.2	11.1	<b>66.7</b>	2.7
	営業販売	15	13.3	<b>26.7</b>	<b>20.0</b>	40.0	<b>40.0</b>	2.1	<b>13.3</b>	60.0	13.3	13.3	73.3	2.7
	保険代理	3	-	-	100.0	-	-	2.0	33.3	-	66.7	-	<b>33.3</b>	2.7
	クリエイティブ	102	13.7	36.3	26.5	23.5	50.0	2.4	23.5	53.9	16.7	5.9	77.5	3.0
	塾・スクール経営	8	37.5	-	<b>12.5</b>	50.0	<b>37.5</b>	2.3	37.5	<b>37.5</b>	-	25.0	75.0	2.9
	専門職	78	10.3	35.9	28.2	25.6	46.2	2.3	20.5	57.7	11.5	10.3	78.2	2.9
	経営管理職	10	30.0	30.0	<b>20.0</b>	<b>20.0</b>	60.0	2.7	50.0	<b>30.0</b>	-	20.0	80.0	3.1
	専門職	59	<b>6.8</b>	37.3	32.2	23.7	44.1	2.3	<b>16.9</b>	61.0	15.3	6.8	78.0	2.9
	講師	9	11.1	33.3	<b>11.1</b>	44.4	44.4	2.1	<b>11.1</b>	66.7	-	22.2	77.8	2.7
士業	13	15.4	38.5	23.1	23.1	53.8	2.5	23.1	53.8	<b>7.7</b>	15.4	76.9	2.9	
業績の満足度	満足計	46	10.9	34.8	28.3	26.1	45.7	2.3	21.7	47.8	17.4	13.0	<b>69.6</b>	2.8
	不満足計	183	13.1	33.3	27.3	26.2	46.4	2.3	24.0	50.8	14.2	10.9	74.9	2.9
働き方への満足度	満足計	109	15.6	35.8	27.5	<b>21.1</b>	51.4	2.5	24.8	53.2	15.6	6.4	78.0	3.0
	不満足計	87	11.5	31.0	25.3	32.2	42.5	2.2	21.8	50.6	9.2	18.4	72.4	2.8

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

《単一回答：％》

	調査数	(3)情報セキュリティに敏感である						(4)大手である						
		すすべているに共通 (4)	したいに共通 (3)	し一部に共通 (2)	しまつたたくに共通 (1)	共通している・計	加重平均	すすべているに共通 (4)	したいに共通 (3)	し一部に共通 (2)	しまつたたくに共通 (1)	共通している・計	加重平均	
全体	302	13.6	33.4	25.2	27.8	47.0	2.3	1.7	4.6	10.9	82.8	6.3	1.3	
職域	設計(機械・建築)	14	14.3	<b>14.3</b>	35.7	35.7	<b>28.6</b>	2.1	-	-	7.1	92.9	-	1.1
	メンテナンス、クリーニング	15	<b>6.7</b>	<b>6.7</b>	26.7	60.0	<b>13.3</b>	1.6	6.7	13.3	6.7	<b>73.3</b>	20.0	1.5
	情報技術(IT)	54	20.4	40.7	20.4	<b>18.5</b>	61.1	2.6	1.9	5.6	14.8	<b>77.8</b>	7.4	1.3
	システム開発・保守	36	22.2	33.3	<b>16.7</b>	27.8	55.6	2.5	-	5.6	11.1	83.3	5.6	1.2
	PCサポート	18	16.7	55.6	27.8	-	72.2	2.9	5.6	5.6	22.2	<b>66.7</b>	11.1	1.5
	営業	18	<b>5.6</b>	33.3	27.8	33.3	<b>38.9</b>	2.1	11.1	-	22.2	<b>66.7</b>	11.1	1.6
	営業販売	15	<b>6.7</b>	33.3	26.7	33.3	<b>40.0</b>	2.1	6.7	-	20.0	<b>73.3</b>	6.7	1.4
	保険代理	3	-	33.3	33.3	33.3	<b>33.3</b>	2.0	33.3	-	33.3	<b>33.3</b>	33.3	2.3
	クリエイティブ	102	8.8	38.2	27.5	25.5	47.1	2.3	1.0	5.9	10.8	82.4	6.9	1.3
	塾・スクール経営	8	37.5	<b>12.5</b>	<b>12.5</b>	37.5	50.0	2.5	-	-	12.5	87.5	-	1.1
	専門職	78	14.1	30.8	25.6	29.5	44.9	2.3	-	2.6	7.7	89.7	2.6	1.1
	経営管理職	10	30.0	<b>20.0</b>	<b>20.0</b>	30.0	50.0	2.5	-	-	20.0	80.0	-	1.2
	専門職	59	11.9	32.2	27.1	28.8	44.1	2.3	-	3.4	6.8	89.8	3.4	1.1
	講師	9	11.1	33.3	22.2	33.3	44.4	2.2	-	-	-	100.0	-	1.0
士業	13	23.1	46.2	<b>15.4</b>	<b>15.4</b>	69.2	2.8	-	7.7	7.7	84.6	7.7	1.2	
業績の満足度	満足計	46	15.2	30.4	26.1	28.3	45.7	2.3	4.3	6.5	<b>4.3</b>	84.8	10.9	1.3
	不満足計	183	13.7	33.9	24.0	28.4	47.5	2.3	1.6	4.4	11.5	82.5	6.0	1.3
働き方への満足度	満足計	109	15.6	33.9	26.6	23.9	49.5	2.4	2.8	5.5	10.1	81.7	8.3	1.3
	不満足計	87	12.6	<b>24.1</b>	24.1	39.1	<b>36.8</b>	2.1	2.3	2.3	6.9	88.5	4.6	1.2

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q40 (外注している場合)外注先の特徴

《単一回答:％》

	調査数	(5)個人的な知り合いである						(6)誰かの紹介がある						
		しす べて に 共 通	しだ いて い る 共 通	し て 部 に 共 通	しま つた く ない 共 通	共 通 し て い る ・ 計	加 重 平 均	しす べて に 共 通	しだ いて い る 共 通	し て 部 に 共 通	しま つた く ない 共 通	共 通 し て い る ・ 計	加 重 平 均	
		(4)	(3)	(2)	(1)	計		(4)	(3)	(2)	(1)	計		
全 体	302	37.4	29.8	17.9	14.9	67.2	2.9	11.6	31.5	31.8	25.2	43.0	2.3	
職域	設計(機械・建築)	14	57.1	7.1	28.6	7.1	64.3	3.1	14.3	<b>14.3</b>	42.9	28.6	<b>28.6</b>	2.1
	メンテナンス、クリーニング	15	<b>13.3</b>	<b>20.0</b>	33.3	33.3	<b>33.3</b>	2.1	20.0	26.7	33.3	<b>20.0</b>	46.7	2.5
	情報技術(IT)	54	<b>27.8</b>	38.9	20.4	13.0	66.7	2.8	7.4	<b>37.0</b>	<b>24.1</b>	31.5	44.4	2.2
	システム開発・保守	36	<b>27.8</b>	36.1	27.8	<b>8.3</b>	63.9	2.8	<b>5.6</b>	38.9	27.8	27.8	44.4	2.2
	PCサポート	18	<b>27.8</b>	44.4	<b>5.6</b>	22.2	72.2	2.8	11.1	33.3	<b>16.7</b>	38.9	44.4	2.2
	営業	18	44.4	<b>11.1</b>	16.7	27.8	<b>55.6</b>	2.7	16.7	<b>11.1</b>	50.0	22.2	<b>27.8</b>	2.2
	営業販売	15	40.0	<b>6.7</b>	20.0	33.3	<b>46.7</b>	2.5	13.3	<b>13.3</b>	46.7	26.7	<b>26.7</b>	2.1
	保険代理	3	66.7	33.3	-	-	100.0	3.7	33.3	-	66.7	-	<b>33.3</b>	2.7
	クリエイティブ	102	39.2	33.3	16.7	10.8	72.5	3.0	10.8	36.3	36.3	<b>16.7</b>	47.1	2.4
	塾・スクール経営	8	37.5	<b>12.5</b>	<b>12.5</b>	37.5	<b>50.0</b>	2.5	25.0	37.5	<b>12.5</b>	25.0	62.5	2.6
	専門職	78	39.7	33.3	14.1	12.8	73.1	3.0	7.7	33.3	29.5	29.5	41.0	2.2
	経営管理職	10	<b>30.0</b>	30.0	30.0	10.0	<b>60.0</b>	2.8	10.0	<b>20.0</b>	50.0	<b>20.0</b>	<b>30.0</b>	2.2
	専門職	59	40.7	32.2	13.6	13.6	72.9	3.0	8.5	32.2	27.1	32.2	40.7	2.2
	講師	9	44.4	44.4	-	11.1	88.9	3.2	-	55.6	<b>22.2</b>	22.2	55.6	2.3
	士業	13	46.2	<b>15.4</b>	15.4	23.1	<b>61.5</b>	2.9	30.8	<b>7.7</b>	<b>15.4</b>	46.2	38.5	2.2
業績の満足度	満足 計	46	39.1	26.1	13.0	21.7	65.2	2.8	13.0	<b>26.1</b>	28.3	32.6	39.1	2.2
	不満足 計	183	33.3	32.2	19.7	14.8	65.6	2.8	11.5	35.5	29.5	23.5	47.0	2.4
働き方への満足度	満足 計	109	38.5	27.5	<b>12.8</b>	21.1	66.1	2.8	8.3	27.5	35.8	28.4	<b>35.8</b>	2.2
	不満足 計	87	35.6	28.7	25.3	10.3	64.4	2.9	11.5	37.9	33.3	<b>17.2</b>	49.4	2.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

《単一回答:％》

	調査数	(7)継続的に仕事を出している						(8)あなたのところが主要取引先である						
		しす べて に 共 通	しだ いて い る 共 通	し て 部 に 共 通	しま つた く ない 共 通	共 通 し て い る ・ 計	加 重 平 均	しす べて に 共 通	しだ いて い る 共 通	し て 部 に 共 通	しま つた く ない 共 通	共 通 し て い る ・ 計	加 重 平 均	
		(4)	(3)	(2)	(1)	計		(4)	(3)	(2)	(1)	計		
全 体	302	16.6	30.8	26.5	26.2	47.4	2.4	6.0	9.6	23.2	61.3	15.6	1.6	
職域	設計(機械・建築)	14	21.4	<b>21.4</b>	<b>14.3</b>	42.9	42.9	2.2	7.1	7.1	21.4	64.3	14.3	1.6
	メンテナンス、クリーニング	15	26.7	33.3	<b>20.0</b>	<b>20.0</b>	60.0	2.7	-	13.3	<b>13.3</b>	73.3	13.3	1.4
	情報技術(IT)	54	<b>9.3</b>	29.6	22.2	38.9	<b>38.9</b>	2.1	3.7	14.8	22.2	59.3	18.5	1.6
	システム開発・保守	36	<b>5.6</b>	27.8	22.2	44.4	<b>33.3</b>	1.9	2.8	11.1	27.8	58.3	13.9	1.6
	PCサポート	18	16.7	33.3	22.2	27.8	50.0	2.4	5.6	<b>22.2</b>	<b>11.1</b>	61.1	27.8	1.7
	営業	18	22.2	27.8	38.9	<b>11.1</b>	50.0	2.6	5.6	11.1	22.2	61.1	16.7	1.6
	営業販売	15	26.7	26.7	33.3	<b>13.3</b>	53.3	2.7	-	13.3	26.7	60.0	13.3	1.5
	保険代理	3	-	33.3	66.7	-	<b>33.3</b>	2.3	33.3	-	-	66.7	33.3	2.0
	クリエイティブ	102	15.7	33.3	26.5	24.5	49.0	2.4	5.9	5.9	22.5	65.7	11.8	1.5
	塾・スクール経営	8	12.5	37.5	25.0	25.0	50.0	2.4	25.0	12.5	-	62.5	37.5	2.0
	専門職	78	17.9	29.5	30.8	21.8	47.4	2.4	6.4	11.5	25.6	56.4	17.9	1.7
	経営管理職	10	20.0	<b>10.0</b>	50.0	<b>20.0</b>	<b>30.0</b>	2.3	10.0	10.0	<b>10.0</b>	70.0	20.0	1.6
	専門職	59	16.9	32.2	28.8	22.0	49.2	2.4	5.1	10.2	28.8	<b>55.9</b>	15.3	1.6
	講師	9	22.2	33.3	22.2	22.2	55.6	2.6	11.1	22.2	22.2	<b>44.4</b>	33.3	2.0
	士業	13	23.1	30.8	23.1	23.1	53.8	2.5	7.7	-	46.2	<b>46.2</b>	<b>7.7</b>	1.7
業績の満足度	満足 計	46	32.6	28.3	23.9	<b>15.2</b>	60.9	2.8	-	10.9	37.0	<b>52.2</b>	10.9	1.6
	不満足 計	183	<b>11.5</b>	32.2	29.0	27.3	43.7	2.3	6.6	10.4	20.2	62.8	16.9	1.6
働き方への満足度	満足 計	109	23.9	28.4	26.6	<b>21.1</b>	52.3	2.6	9.2	8.3	27.5	<b>55.0</b>	17.4	1.7
	不満足 計	87	<b>9.2</b>	31.0	28.7	31.0	<b>40.2</b>	2.2	2.3	8.0	<b>14.9</b>	74.7	<b>10.3</b>	1.4

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q40 (外注している場合)外注先の特徴

《単一回答:%》

	調査数	(9)一度もトラブルがない						(10)提案してくれる						
		すべてに共通 (4)	いただいている共通 (3)	一部に共通 (2)	まったく共通 (1)	共通している・計	加重平均	すべてに共通 (4)	いただいている共通 (3)	一部に共通 (2)	まったく共通 (1)	共通している・計	加重平均	
全体	302	25.5	35.8	22.8	15.9	61.3	2.7	8.6	27.5	34.1	29.8	36.1	2.2	
職域	設計(機械・建築)	14	7.1	42.9	35.7	14.3	50.0	2.4	-	50.0	21.4	28.6	50.0	2.2
	メンテナンス、クリーニング	15	6.7	40.0	13.3	40.0	46.7	2.1	-	20.0	46.7	33.3	20.0	1.9
	情報技術(IT)	54	25.9	31.5	16.7	25.9	57.4	2.6	5.6	27.8	35.2	31.5	33.3	2.1
	システム開発・保守	36	25.0	22.2	19.4	33.3	47.2	2.4	2.8	22.2	41.7	33.3	25.0	1.9
	PCサポート	18	27.8	50.0	11.1	11.1	77.8	2.9	11.1	38.9	22.2	27.8	50.0	2.3
	営業	18	44.4	33.3	11.1	11.1	77.8	3.1	5.6	38.9	38.9	16.7	44.4	2.3
	営業販売	15	40.0	33.3	13.3	13.3	73.3	3.0	6.7	40.0	40.0	13.3	46.7	2.4
	保険代理	3	66.7	33.3	-	-	100.0	3.7	-	33.3	33.3	33.3	33.3	2.0
	クリエイティブ	102	20.6	39.2	29.4	10.8	59.8	2.7	11.8	31.4	33.3	23.5	43.1	2.3
	塾・スクール経営	8	50.0	-	37.5	12.5	50.0	2.9	12.5	12.5	12.5	62.5	25.0	1.8
	専門職	78	32.1	34.6	20.5	12.8	66.7	2.9	10.3	17.9	39.7	32.1	28.2	2.1
	経営管理職	10	20.0	30.0	40.0	10.0	50.0	2.6	20.0	20.0	20.0	40.0	40.0	2.2
	専門職	59	33.9	32.2	18.6	15.3	66.1	2.9	10.2	16.9	44.1	28.8	27.1	2.1
	講師	9	33.3	55.6	11.1	-	88.9	3.2	-	22.2	33.3	44.4	22.2	1.8
士業	13	23.1	46.2	15.4	15.4	69.2	2.8	7.7	30.8	7.7	53.8	38.5	1.9	
業績の満足度	満足 計	46	34.8	28.3	30.4	6.5	63.0	2.9	13.0	23.9	30.4	32.6	37.0	2.2
	不満足 計	183	24.6	34.4	21.9	19.1	59.0	2.6	6.0	28.4	36.6	29.0	34.4	2.1
働き方への満足度	満足 計	109	31.2	34.9	24.8	9.2	66.1	2.9	12.8	28.4	32.1	26.6	41.3	2.3
	不満足 計	87	24.1	29.9	25.3	20.7	54.0	2.6	3.4	28.7	33.3	34.5	32.2	2.0

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■営業活動の状況

日々の営業状況、顧客の声の把握、人脈の利用は7割が行っている。

営業活動における外部戦力(有料)の活用は、ほとんどされていない。

- 営業活動をどのように行っているかを尋ねたところ、行っている割合(「行っている・計」)が最も高かったのは、「日々の営業状況(受注、売上、取引先など)の把握」71.6%、次いで「人脈やネットワークの利用」71.3%、「顧客の声についての情報収集(商品・サービスへの満足度、要望など)」71.0%であった。
- 営業活動を、外部の専門家や専門業者に有料で相談や依頼、外注をしながら行っている割合は非常に少ない。

### ■Q41 営業活動の状況

《単一回答:%》

	A	B	C	A+B	加重平均
	行自 つ分 て／ 自 社 内 の み で (1)	ら依業外 行頼者部 つ、にの て外有専 い注料門 るをで相 しな談や がや門 (2)	行 つ て い な い (0)	行 つ て い る ・ 計	
(1)営業計画・営業戦略の作成	53.6	1.5	44.9	55.1	0.6
(2)日々の営業状況(受注、売上、取引先など)の把握	70.8	0.9	28.4	71.6	0.7
(3)月次などの、営業結果の見直し	57.0	1.8	41.3	58.8	0.6
(4)営業上の課題を考え、解決する	65.1	1.5	33.4	66.6	0.7
(5)顧客の声についての情報収集(商品・サービスへの満足度、要望など)	69.6	1.4	29.0	71.0	0.7
(6)競争相手についての情報収集	53.8	2.8	43.5	56.5	0.6
(7)事業や商品・サービスの独自性についての積極的なPR	47.0	4.9	48.1	51.9	0.6
(8)事業や商品・サービス以外についての積極的な情報公開 (例 設立趣旨、ポリシー、沿革、売上高、取引先実績、技術力)	36.6	3.1	60.3	39.8	0.4
(9)仕事の能力、実績の積極的な紹介活動 (例 作品ファイル、表彰歴、資格、商品・サービスの利用事例)	50.6	3.5	45.9	54.1	0.6
(10)積極的な新規開拓	44.6	3.8	51.6	48.4	0.5
(11)商品やサービスについての案内作成(パンフレット、チラシ、資料など)	43.0	7.1	49.9	50.1	0.6
(12)個別営業(個別の顧客への電話や訪問での営業)	43.0	1.3	55.8	44.3	0.5
(13)ホームページの作成	46.0	4.0	50.0	50.0	0.5
(14)インターネットにおける広告掲載(バナー広告など)	15.6	3.3	81.1	18.9	0.2
(15)インターネット以外での広告掲載(新聞、雑誌、折込チラシなど)	18.6	5.1	76.3	23.8	0.3
(16)ニュースレターやメールマガジンなどの発行	14.0	2.0	84.0	16.0	0.2
(17)人脈やネットワークの利用	67.0	4.3	28.8	71.3	0.8
(18)商品・サービスの利用後の満足度調査(アンケート・ヒヤリング)	23.1	3.0	73.9	26.1	0.3
(19)現在の発注元や顧客への紹介依頼	50.0	3.9	46.1	53.9	0.6
(20)自分の営業力やマーケティング力を高める努力	51.0	4.0	45.0	55.0	0.6
(21)その他の営業活動	3.8	0.4	95.9	4.1	0.1



■Q41 営業活動の状況

《単一回答：％》

		調査数	(1) の営業 計画・ 営業 戦略	(2) 日々 の営業 状況の 把握	(3) 月次 などの 結果の 見直し	(4) 営業 上の課 題を考 え、 解決す る	(5) 顧客 の声に ついて の情 報収集	(6) 競争 相手 につ いて の情 報収集	(7) 事業 の独 自性 につ いて の積 極的 なPR	(8) 事業 や商 品・ サー ビス につ いて の積 極的 な情 報公 開	(9) 仕事 の能 力、 実績 の積 極的 な紹 介活 動	(10) 積 極的 な新 規開 拓
全 体		800	55.1	71.6	58.8	66.6	71.0	56.5	51.9	39.8	54.1	48.4
職域	設計(機械・建築)	25	<b>32.0</b>	<b>56.0</b>	<b>48.0</b>	<b>48.0</b>	<b>64.0</b>	<b>48.0</b>	<b>36.0</b>	<b>24.0</b>	<b>32.0</b>	<b>32.0</b>
	メンテナンス・クリーニング	26	76.9	80.8	69.2	76.9	88.5	80.8	57.7	46.2	50.0	73.1
	情報技術(IT)	147	<b>45.6</b>	<b>57.8</b>	<b>49.0</b>	<b>57.1</b>	<b>65.3</b>	<b>44.2</b>	<b>39.5</b>	<b>28.6</b>	<b>44.9</b>	<b>34.7</b>
	システム開発・保守	107	<b>45.8</b>	<b>50.5</b>	<b>47.7</b>	<b>54.2</b>	<b>62.6</b>	<b>39.3</b>	<b>33.6</b>	<b>25.2</b>	<b>43.9</b>	<b>31.8</b>
	PCサポート	40	<b>45.0</b>	77.5	<b>52.5</b>	65.0	72.5	57.5	55.0	37.5	<b>47.5</b>	<b>42.5</b>
	営業	82	81.7	92.7	87.8	89.0	79.3	78.0	75.6	56.1	58.5	70.7
	営業販売	39	79.5	92.3	87.2	89.7	82.1	79.5	76.9	51.3	<b>48.7</b>	69.2
	保険代理	43	83.7	93.0	88.4	88.4	76.7	76.7	74.4	60.5	67.4	72.1
	クリエイティブ	220	<b>45.9</b>	66.8	<b>46.4</b>	<b>56.4</b>	67.3	<b>50.0</b>	49.5	<b>34.1</b>	59.1	44.1
	塾・スクール経営	46	78.3	84.8	82.6	91.3	95.7	87.0	69.6	63.0	65.2	65.2
	専門職	211	57.3	75.4	62.6	68.7	68.2	55.5	51.7	42.7	55.9	48.3
	経営管理職	20	60.0	80.0	75.0	70.0	70.0	<b>50.0</b>	50.0	40.0	<b>45.0</b>	60.0
	専門職	149	56.4	77.2	65.8	70.5	<b>65.8</b>	54.4	49.7	44.3	55.7	46.3
講師	42	59.5	66.7	<b>45.2</b>	61.9	76.2	61.9	59.5	38.1	61.9	50.0	
士業	43	<b>48.8</b>	74.4	55.8	76.7	74.4	53.5	48.8	41.9	<b>46.5</b>	51.2	
業績の満足度	満足 計	129	<b>49.6</b>	71.3	59.7	66.7	72.1	59.7	50.4	41.9	54.3	<b>41.9</b>
	不満足 計	479	58.2	72.9	60.3	69.9	71.4	59.1	55.3	42.8	55.7	54.1
働き方への満足度	満足 計	289	57.4	74.7	63.0	72.7	75.1	60.6	55.7	42.9	58.1	46.4
	不満足 計	217	55.3	70.5	57.1	64.1	<b>65.9</b>	56.2	53.5	41.0	54.8	52.1

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

《単一回答：％》

		調査数	(11) 商品 やサ ービ スに 対し ての 案内 作成	(12) 個別 営業	(13) ホー ムペ ージ の作 成	(14) イン ター ネッ トに おけ る告 告掲 載	(15) イン ター ネッ ト以 外 での 広告 掲載	(16) メー ルマ ガジ ンな どの 発行	(17) 利人 脈や ネッ トワ ーク の	(18) 商品 ・サ ービ スの 満足 度調 査	(19) 現在 の客 への 紹介 元や 依頼	(20) 自分 の営 業力 を 高め る努 力	(21) その 他の 営業 活動
全 体		800	50.1	44.3	50.0	18.9	23.8	16.0	71.3	26.1	53.9	55.0	4.1
職域	設計(機械・建築)	25	<b>20.0</b>	<b>36.0</b>	<b>20.0</b>	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>	-	<b>56.0</b>	<b>16.0</b>	52.0	52.0	8.0
	メンテナンス・クリーニング	26	65.4	61.5	<b>30.8</b>	<b>7.7</b>	38.5	<b>3.8</b>	<b>53.8</b>	34.6	61.5	61.5	-
	情報技術(IT)	147	<b>34.7</b>	<b>30.6</b>	49.7	17.0	19.7	13.6	72.8	25.9	59.2	<b>47.6</b>	2.7
	システム開発・保守	107	<b>27.1</b>	<b>29.9</b>	<b>43.9</b>	15.9	<b>11.2</b>	12.1	72.0	23.4	57.0	<b>43.9</b>	2.8
	PCサポート	40	55.0	<b>32.5</b>	65.0	20.0	42.5	17.5	75.0	32.5	65.0	57.5	2.5
	営業	82	74.4	74.4	48.8	29.3	29.3	29.3	72.0	35.4	65.9	75.6	7.3
	営業販売	39	66.7	59.0	59.0	41.0	35.9	38.5	71.8	38.5	<b>48.7</b>	71.8	10.3
	保険代理	43	81.4	88.4	<b>39.5</b>	18.6	23.3	20.9	72.1	32.6	81.4	79.1	4.7
	クリエイティブ	220	45.5	42.3	61.8	16.4	<b>14.1</b>	13.6	75.9	<b>18.6</b>	<b>48.6</b>	<b>48.6</b>	5.9
	塾・スクール経営	46	91.3	47.8	56.5	32.6	78.3	19.6	<b>65.2</b>	52.2	65.2	58.7	2.2
	専門職	211	49.3	40.8	45.5	19.9	20.9	16.6	70.1	26.5	<b>48.3</b>	55.5	3.3
	経営管理職	20	70.0	55.0	<b>30.0</b>	<b>10.0</b>	<b>10.0</b>	15.0	90.0	35.0	60.0	60.0	15.0
	専門職	149	<b>42.3</b>	<b>38.9</b>	46.3	21.5	<b>16.8</b>	17.4	67.1	24.2	<b>46.3</b>	56.4	2.7
講師	42	64.3	40.5	50.0	19.0	40.5	14.3	71.4	31.0	50.0	<b>50.0</b>	-	
士業	43	48.8	<b>51.2</b>	<b>37.2</b>	14.0	<b>34.9</b>	20.9	72.1	<b>18.6</b>	51.2	65.1	-	
業績の満足度	満足 計	129	<b>42.6</b>	<b>34.9</b>	<b>44.2</b>	19.4	<b>17.1</b>	16.3	74.4	<b>31.8</b>	<b>47.3</b>	56.6	5.4
	不満足 計	479	54.7	48.2	54.9	20.5	26.9	17.5	70.8	26.5	57.4	57.4	4.8
働き方への満足度	満足 計	289	52.2	42.6	52.2	21.8	24.6	18.7	<b>76.5</b>	29.4	54.7	59.2	2.8
	不満足 計	217	49.8	48.4	50.7	20.7	24.9	15.7	66.4	26.3	55.8	<b>48.8</b>	5.1

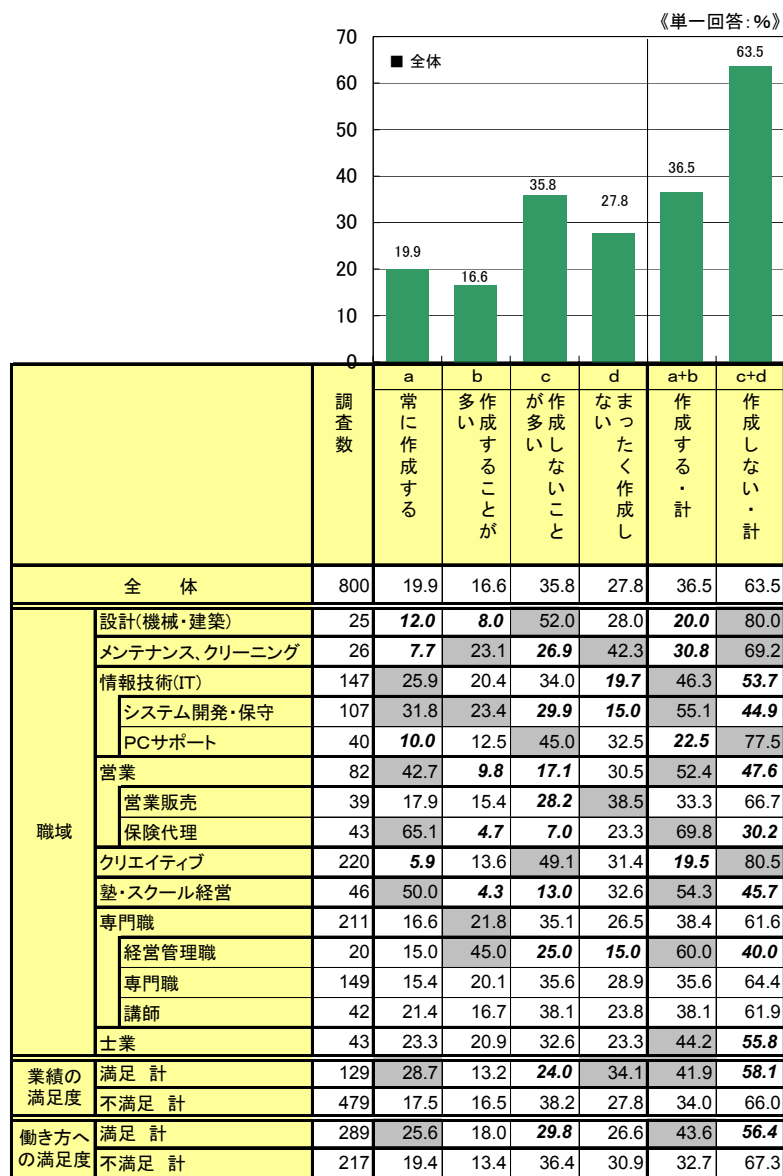
〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■契約書作成の有無

### 「作成しないことが多い」 35.8%。

- 仕事を受けるときに、発注元とのあいだで契約書を作成するかを尋ねたところ、「作成しないことが多い」35.8%が最も多い回答であった。
- 「作成する・計」36.5%、「作成しない・計」63.5%と、全体的に契約書を作成しない傾向が強いことがわかる。この傾向は、発注元を一般消費者および法人(企業や官公庁)と分けても変わらない(次ページも参照)。
- 作成しない全体傾向のなかで、「作成する・計」が全体 36.5%を10ポイント以上上回る職域は、「システム開発・保守」55.1%、「保険代理」69.8%、「塾・スクール経営」54.3%、「経営管理職」60.0%である。

#### ■Q42-1 契約書作成の有無(全体)



〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q42-2 契約書作成の有無(発注元が一般消費者)

《単一回答:%》

	調査数	a	b	c	d	a+b	c+d	
		常に作成する	多い作成することが	が多成しないこと	なまったく作成し	作成する・計	作成しない・計	
全体	324	22.2	13.3	32.1	32.4	35.5	64.5	
職域	設計(機械・建築)	4	-	25.0	75.0	-	25.0	75.0
	メンテナンス、クリーニング	15	6.7	26.7	40.0	26.7	33.3	66.7
	情報技術(IT)	41	12.2	12.2	34.1	41.5	24.4	75.6
	システム開発・保守	15	13.3	20.0	26.7	40.0	33.3	66.7
	PCサポート	26	11.5	7.7	38.5	42.3	19.2	80.8
	営業	52	36.5	11.5	19.2	32.7	48.1	51.9
	営業販売	31	12.9	16.1	25.8	45.2	29.0	71.0
	保険代理	21	71.4	4.8	9.5	14.3	76.2	23.8
	クリエイティブ	53	9.4	17.0	45.3	28.3	26.4	73.6
	塾・スクール経営	44	50.0	4.5	11.4	34.1	54.5	45.5
	専門職	91	16.5	12.1	37.4	34.1	28.6	71.4
	経営管理職	4	25.0	-	25.0	50.0	25.0	75.0
	専門職	54	13.0	14.8	33.3	38.9	27.8	72.2
	講師	33	21.2	9.1	45.5	24.2	30.3	69.7
	士業	24	20.8	20.8	33.3	25.0	41.7	58.3
業績の満足度	満足 計	52	25.0	13.5	21.2	40.4	38.5	61.5
	不満足 計	197	21.8	12.7	33.0	32.5	34.5	65.5
働き方への満足度	満足 計	125	28.8	15.2	20.8	35.2	44.0	56.0
	不満足 計	79	22.8	10.1	34.2	32.9	32.9	67.1

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

■Q42-3 契約書作成の有無(発注元が企業や官公庁)

《単一回答:%》

	調査数	a	b	c	d	a+b	c+d	
		常に作成する	多い作成することが	が多成しないこと	なまったく作成し	作成する・計	作成しない・計	
全体	476	18.3	18.9	38.2	24.6	37.2	62.8	
職域	設計(機械・建築)	21	14.3	4.8	47.6	33.3	19.0	81.0
	メンテナンス、クリーニング	11	9.1	18.2	9.1	63.6	27.3	72.7
	情報技術(IT)	106	31.1	23.6	34.0	11.3	54.7	45.3
	システム開発・保守	92	34.8	23.9	30.4	10.9	58.7	41.3
	PCサポート	14	7.1	21.4	57.1	14.3	28.6	71.4
	営業	30	53.3	6.7	13.3	26.7	60.0	40.0
	営業販売	8	37.5	12.5	37.5	12.5	50.0	50.0
	保険代理	22	59.1	4.5	4.5	31.8	63.6	36.4
	クリエイティブ	167	4.8	12.6	50.3	32.3	17.4	82.6
	塾・スクール経営	2	50.0	-	50.0	-	50.0	50.0
	専門職	120	16.7	29.2	33.3	20.8	45.8	54.2
	経営管理職	16	12.5	56.3	25.0	6.3	68.8	31.3
	専門職	95	16.8	23.2	36.8	23.2	40.0	60.0
	講師	9	22.2	44.4	11.1	22.2	66.7	33.3
	士業	19	26.3	21.1	31.6	21.1	47.4	52.6
業績の満足度	満足 計	77	31.2	13.0	26.0	29.9	44.2	55.8
	不満足 計	282	14.5	19.1	41.8	24.5	33.7	66.3
働き方への満足度	満足 計	164	23.2	20.1	36.6	20.1	43.3	56.7
	不満足 計	138	17.4	15.2	37.7	29.7	32.6	67.4

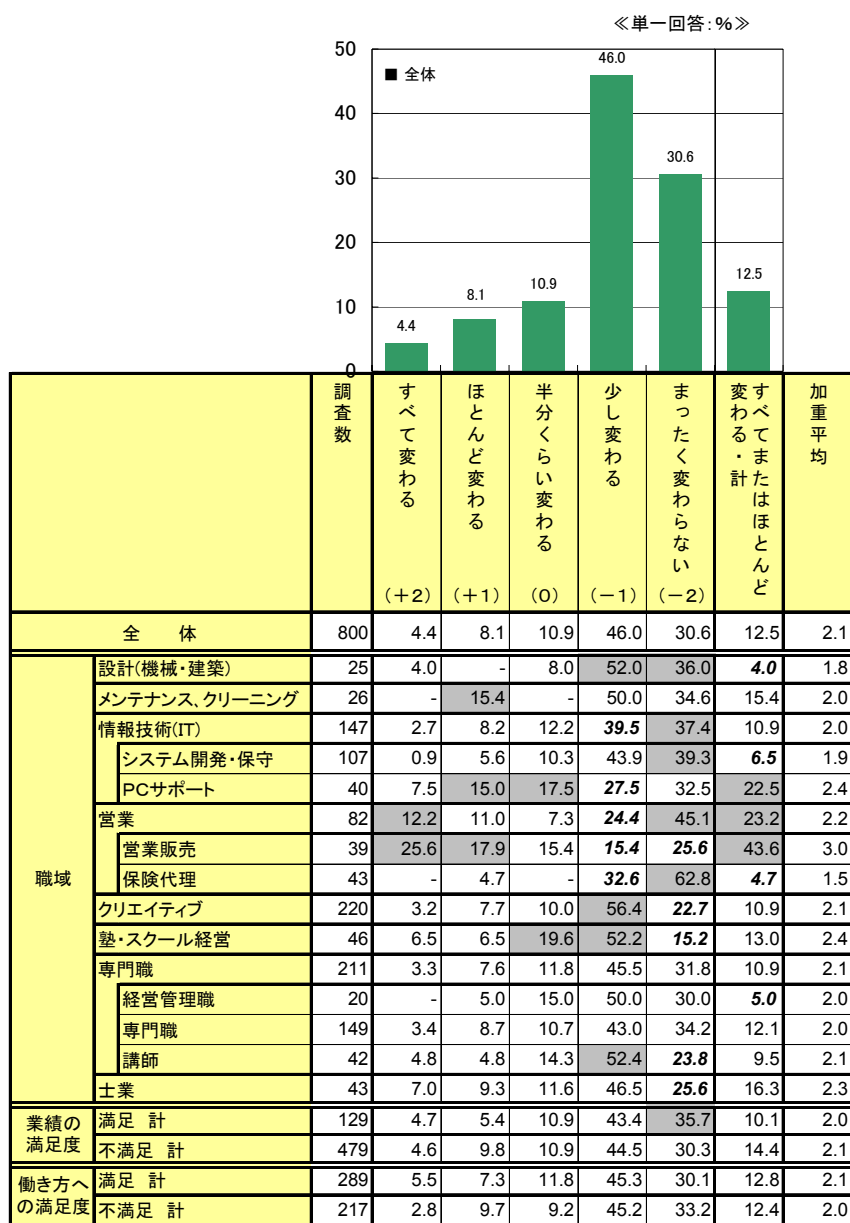
〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■発注元の変化

発注元は毎年、ほとんど変化しない。

- 発注元が毎年変わるかどうかを尋ねたところ、「少し変わる」46.0%、「まったく変わらない」30.6%、「半分くらい変わる」10.9%となった。
- 変化が激しい割合は、「ほとんど変わる」「すべて変わる」を合わせても12.5%である。

### ■Q43 発注元の変化

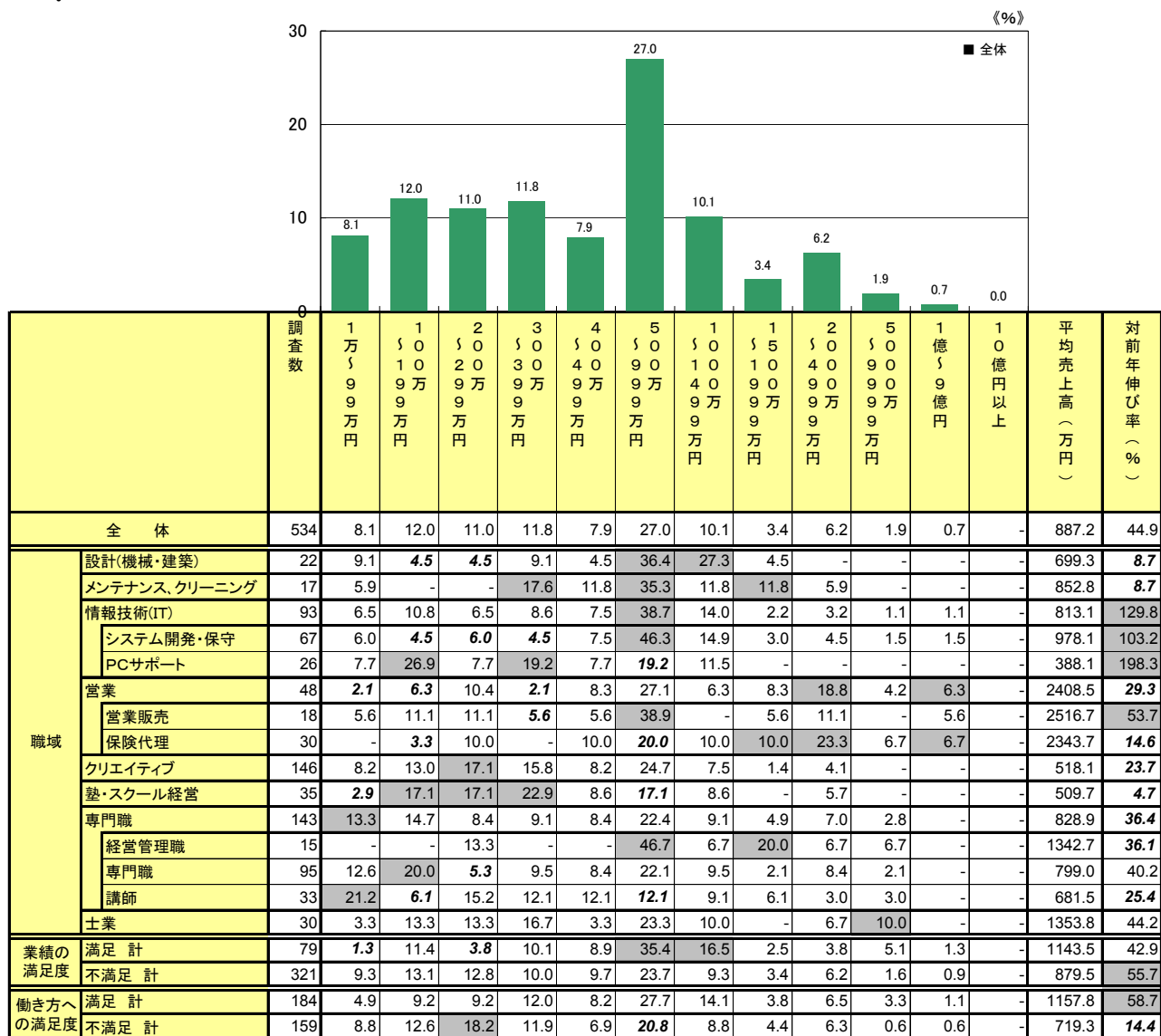


## ■2002年度の売上高(実績)および2001～2002年度の売上高(実績)伸び率

4人に1人が、500万～999万円台。

- 2002年度の平均売上高(実績)は887.2万円。4人に1人が500万～999万円台であった。
- 最低1万円～最高3億2000万円までと、売上高のばらつきは非常に大きい。
- 2002年度の対前年売上高伸び率は、「システム開発・保守」103.2%、「PCサポート」198.3%、「営業販売」53.7%が高い伸びを示している。
- 2002年度の対前年売上高伸び率で、マイナスの職域はない。
- 働き方への満足度が高い層(「満足 計」)の平均売上高は、業績の満足度の高い層よりも高く、また対前年売上高伸び率も全体 44.9%より 13.8ポイント高い。

■Q44 2002年度の売上高(実績)および2001～2002年度の売上高(実績)伸び率



＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

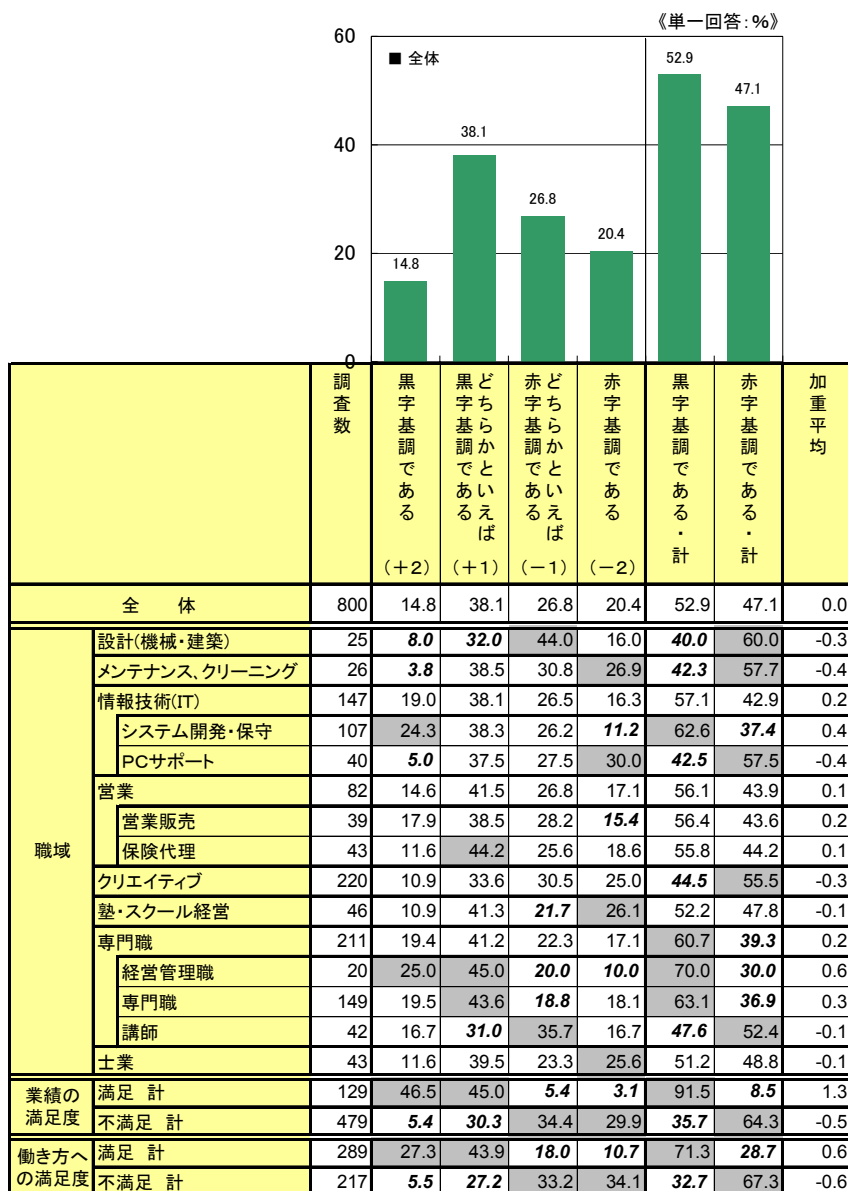
＜注＞売上高0万円という回答は、上記集計には入れていない

## ■黒字・赤字の傾向

### 黒字傾向のほうがやや多い。

- 現在の採算状況について尋ねたところ、「黒字基調である・計」52.9%、「赤字基調である・計」47.1%となり、黒字傾向の割合が5.8ポイント多くなった。
- 業績の満足度および働き方への満足度でみると、満足度の高い層（「満足 計」）では「黒字基調である・計」の割合が「赤字基調である・計」の割合を、業績の満足度で83.0ポイント、働き方への満足度で42.6ポイントと大幅に上回った。逆に、満足度の低い層（「不満足 計」）では、「赤字基調である・計」が「黒字基調である・計」を、業績の満足度では28.6ポイント、働き方への満足度では34.6ポイント下回った。

### ■Q45 黒字・赤字の傾向



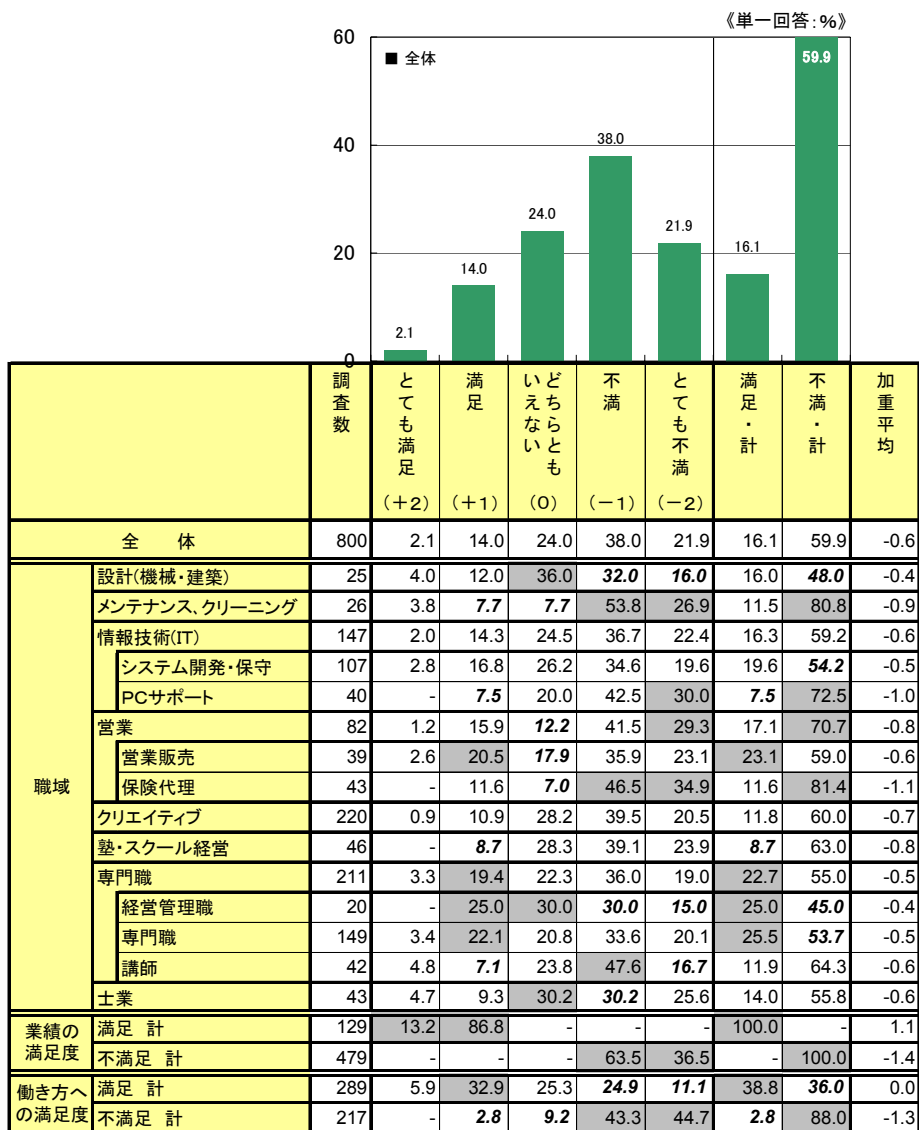
<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■現在の業績への満足度

現在の業績については、「不満」が最も高く、38.0%。

- 現在の業績についての満足度を尋ねたところ、「不満」38.0%、「どちらともいえない」24.0%、「とても不満」21.9%と、不満の傾向が強いことがわかった。
- 「Q44 2002年度の売上高(業績)および2001~2002年度の売上高(業績)」をみると(89 ページ)、業績について満足の層(「満足 計」と不満の層(「不満 計」)の売上高の違いは 264 万円である。この額は、売上高全体のばらつきの大ささと比べると小さい。業績の満足度については、売上高絶対額以外に、自らの事業目標と比較して、または、同世代・同キャリアの他事業者・他雇用者と比較して、自らの努力や投資額に対して、等、自らの比較の尺度に対して、現在の業績が「満足」「不満」といった答えとなっていると推測される。

### ■Q46 現在の業績への満足度

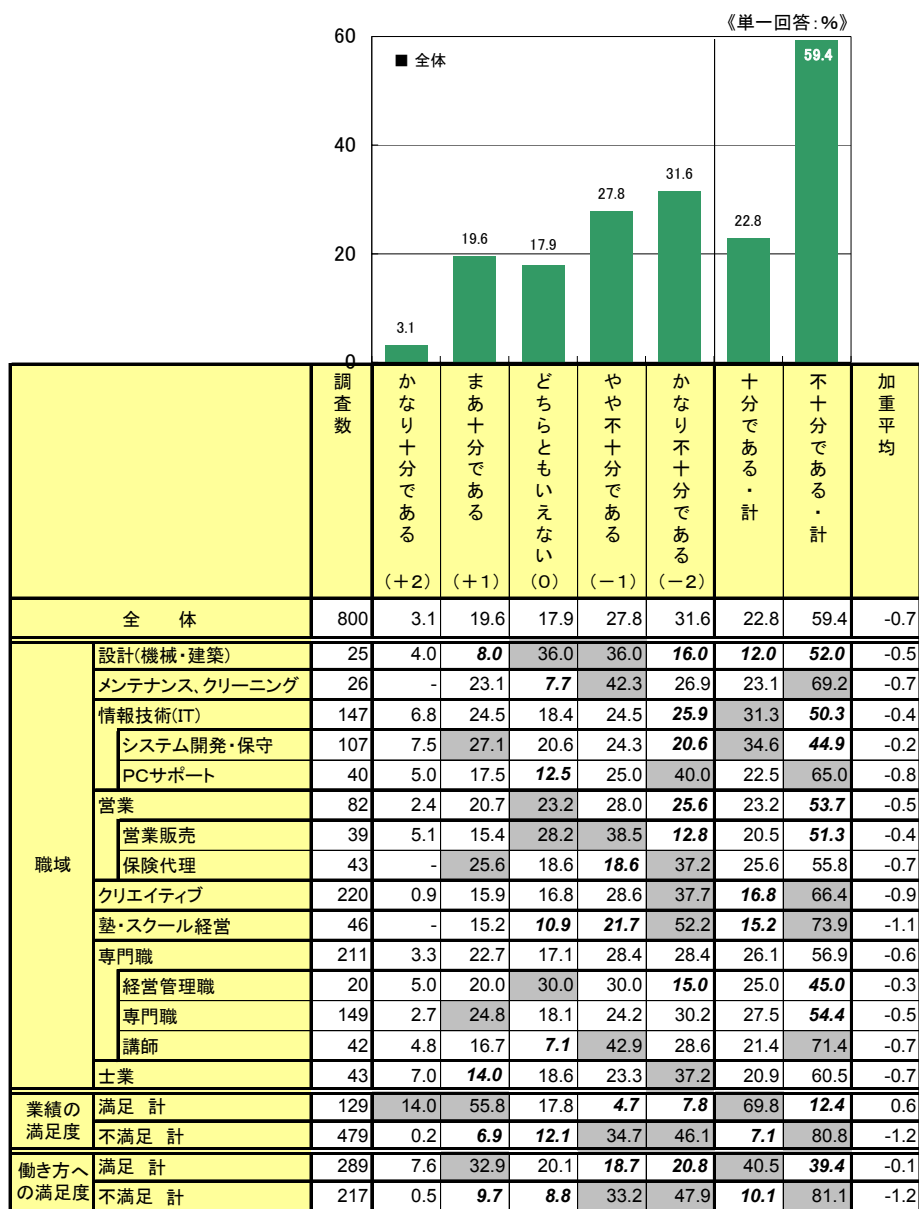


## ■生計の充足感

現在の収入(個人の所得)は、「かなり不十分である」が31.6%と最も多い。

- 現在の収入(個人の所得)は、生計をたてるのに十分か否かを尋ねたところ、「かなり不十分である」31.6%、「やや不十分である」27.8%、「まあ十分である」19.6%となり、「不十分である・計」が59.4%と半数を上回った。
- 職域別にみると、「かなり不十分である」の割合が、「塾・スクール経営」52.2%と、全体31.6%よりも20.6ポイント上回っている。

### ■Q47 生計の充足感



<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの



## ■最近の営業活動で感じていること

「一人では限界がある」。

「新規開拓」「料金交渉」「能力向上」。

- 最近の営業活動(新規開拓、顧客とのやりとり、マーケティングなど)で、困っていること、課題に感じていることを尋ねたところ、さまざまな回答が寄せられた。
- 個人事業主というほぼ一人で事業を行っている現状からくる課題や限界感、業界の不振や取引先倒産といった事業環境からくる営業上の課題、新しい技術や情報の獲得といった能力開発にまつわる回答といったものが多くみられる。
- 職域を越えて、共通している課題、実感も多い。

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
ユーザーが製造業で景気が悪く、自分自身の仕事の水商売のため先行きが不安。	設計(機械・建築)
一人では限界がある。	設計(機械・建築)
競争相手が増えたことによる業務の分散化(売り上げ減少)	設計(機械・建築)
業界全体で仕事がない状態で受注に困る。	設計(機械・建築)
現在一人なので、複数のオファーを同時に受けられないため、断ることがある。できれば外の手を使ってでもオファーを受けて取引先をつなぎたい。	設計(機械・建築)
個人的付き合い	設計(機械・建築)
顧客自身の将来性が不安。	設計(機械・建築)
仕事の量に対して時間が足りない。	設計(機械・建築)
受注価格が低下していく。	設計(機械・建築)
商品が特殊な物が多いため量販に結びつかない。	設計(機械・建築)
地域を限定、打ち合わせに来られる方というのが多いのでなかなか地方では仕事をとれない。	設計(機械・建築)
納期が短く、要求は増え、単価がダウンしている状況に困っている。	設計(機械・建築)
営業活動はしていません。エリア制の業務委託なので、自分のエリア内で仕事があればすべて自分のところに委託されます。	メンテナンス、クリーニング
現場作業、事務、経理で手一杯なため、新規開拓、ホームページ作成をする余裕がない。	メンテナンス、クリーニング
今年客先が2社倒産しました。新規開拓で訪問するときは非常に不安になります。	メンテナンス、クリーニング
最近の繊維製品はいろいろな素材の物が出ていて、クリーニングを行う際大変気を使う。	メンテナンス、クリーニング
仕事が少ない。	メンテナンス、クリーニング
新しい顧客をどうしたら獲得できるかわからない。	メンテナンス、クリーニング
宅配専門なので、パンフレットのポスティングやフリー雑誌への広告で、自店をアピールするのに時間がどうしてもかかってしまう。新聞折込や専用のポスティング業者の委託など、自店以外での営業活動が今後の課題です。	メンテナンス、クリーニング
値段だけで比較されることに困っている。	メンテナンス、クリーニング
得意先の確保	メンテナンス、クリーニング
特に新規開拓について、一人の不自由さがある。	メンテナンス、クリーニング
不良業者にとどまらず、一般のお客も悪質、非常識な人が多く見受けられる。客質の低下が激しい。	メンテナンス、クリーニング
訪問の際、最近悪徳セールスが多いのでとても警戒される。	メンテナンス、クリーニング
防犯意識のある顧客需要に対して、供給する防犯専門店の数が過剰に存在している。	メンテナンス、クリーニング
1社に集中している。	システム開発・保守
60%を占める受注オーダーが、以前勤めていた会社を経由しているため、そのマージンが高く、利益と見積りとのギャップを埋めるのに苦労している。	システム開発・保守
PR方法、悪質ユーザーの対処	システム開発・保守
インターネットでどのように告知を広めたらいいのか、ということ。	システム開発・保守

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
この年齢でいつまで続けられるか、病気や怪我したときにどうなるか。	システム開発・保守
すべて一人で活動をしているため、人手が足りない。人材を雇う資金もない。	システム開発・保守
チャイナスタンダードによる単価の低下	システム開発・保守
デフレによる売り上げの頭打ち	システム開発・保守
どこも不況とのことで、単価が下がる傾向にある。	システム開発・保守
いったん決まっても、実際に稼働する前に、クライアント企業の予算がおりない等の理由により、先に延ばされることがここ最近多いように感じる。	システム開発・保守
営業には問題はない。ただ、従業員がいないも同然なので、より良い顧客サービスのフォローを行わなければならないが、従業員を雇うと現在顧客に出している値段ではやっていけないのが現在の悩みである。	システム開発・保守
営業活動にあまり時間がさけない。	システム開発・保守
営業活動の時間がなく新規開拓できない。	システム開発・保守
企業の設備投資意欲が低く、話は聞いてくれるが成約するところまでなかなかもっていけない。	システム開発・保守
客の立場になり生活できるだけの粗利しかとらないこと。マーケティングはしなくても、何とか生活できるだけの仕事はくる。	システム開発・保守
具体的な話になるまで時間がかかる。また、要望がはっきりしないことがあるため経験が少ない分準備に時間がかかったり、競合があると不利である。	システム開発・保守
契約先の会社からの契約書の発行が遅れることがある。	システム開発・保守
個人なので仕事を複数できず、仕事が切れる。	システム開発・保守
個人事業で客先へ常駐することが多く、新規開拓ができない。	システム開発・保守
広く存在をアピールする公共の場所がない。サービスを提供する我々と顧客の間を結ぶ市場のようなものがない。現状では大抵が知人からの紹介になる。	システム開発・保守
広告が一番の難点。	システム開発・保守
今の取引先の仕事がある程度束縛されるので、違う取引先を開拓しづらい。	システム開発・保守
今は安定しているが、将来のための新規開拓を進めていく必要があると感じている。	システム開発・保守
最近少々ましになってきた傾向ではあるが、仕事の絶対量の不足で発注元からの引き合いが少ないこと。	システム開発・保守
作業の継続性が維持できるか不安になることがある。	システム開発・保守
作業単価がデフレ下の影響のせいか、採算割れ寸前である。採算割れても受注しないと、次の発注に影響するため、泣く泣く、作業を行っている。また、全体の発注量も減っている。	システム開発・保守
仕事が減った。	システム開発・保守
仕事の受注がうまくいかない。根本的に営業活動が足りない。	システム開発・保守
仕事自体が少ないこと。	システム開発・保守
事業を大きくしていくためには、一人でできる仕事量が限られている以上、自らがディレクション業務をこなして外注業者(将来的には従業員)をうまく扱えるようにならなければならないと考えています。	システム開発・保守
自己の健康管理	システム開発・保守
実務が手一杯で営業に手が回らない。	システム開発・保守
実務に追われて営業する時間がないので、どうにかしたいが、どうすればいいかわからないので、そのへんが課題か。	システム開発・保守
取引先から対価の切り下げと、仕事量の著しい減少があり、新規顧客の開拓が急務になっている。	システム開発・保守
需要はあると考えているが、供給側との関係を取り持てる人間が不在であり、需要を望む側が困惑をきたしているのではないかと。または、価格設定における不安も需要側の躊躇に拍車をかけているのではないだろうか。	システム開発・保守
職業がら年齢が上がると営業がやりづらい。	システム開発・保守
新しい技術や情報の習得	システム開発・保守
新規開拓をするのに、インターネットを利用している。先方の担当とメールでのやりとりによるアピールが足りなく訪問するまでなかなかたどり着かない。文面によるアピールを学ばなければ、この先新規開拓は不可能だと思う。	システム開発・保守
単純な数の営業では新規開拓できない…。	システム開発・保守
単発ものが多くレギュラーものがないため不安定で困る。	システム開発・保守
同業者が多く、赤字覚悟の見積りでないと受注できない。	システム開発・保守
得意先としている酒販業界の年齢層が高く、Windowsを利用した新しいシステムに対する抵抗が大きい。	システム開発・保守
日次業務に追われ、新規開拓に時間がとれない。新規事業の企画立案の時間がとれない。	システム開発・保守
売り物になる独自技術を持つ必要性を感じている。	システム開発・保守
発注元 ⇒ ベンダー ⇒ 元在籍企業 ⇒ 自分 の、構図です。発注元が発注金額を絞り込んできており、それとは別にベンダーと元在籍企業との間の取り決め金額あり。元在籍企業と自分との取り決め金額もあり。難点は、仕事と単価がリンクしないことです。でも、今の景気では仕方がないことかもしれません。	システム開発・保守
報酬の値上げについての交渉がしづらい。	システム開発・保守
友人・知人が主で定期的なメンテナンスも入るため事業は安定しているが、顧客の増加の必要性は感じる。	システム開発・保守
頼まれた仕事以外しない。営業は不要。	システム開発・保守
利益率を向上させるための交渉	システム開発・保守

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
これからどう風に進業を展開していくか。ひとつのことについて専門性を高めるのが良いのか、多角的に取り組んだ方が良いのかということ。	PCサポート
リピーターを作るための工夫。習い事は食べ物のようにリピーターを作るのが難しく大きな課題だと思います。	PCサポート
移動手段が中型バイクなので、相手によっては「女性がバイクに乗って…」と思われることがある。車よりは置き場所に困らず、渋滞もあまり関係ないので楽なだけ…。雨が降るとバスで移動するので、効率的に移動できない。	PCサポート
一人で展開しているので、多くの得意先回りをすると実際の作業が忙しくなり、納期に間に合わないのが多くなっている。	PCサポート
営業活動としてとにかく「行動を起こせば結果がついてくる」という考えで進めているが、無駄な動きになることが多い。したがって効率的な動きになるように努力、工夫することが課題である。	PCサポート
個人で運営していて、外出が多いので宣伝等を行っても新規の注文を電話で受けることができない。同業者などとの連携が重要と感じている。	PCサポート
顧客との意思疎通が不十分な場合がある。	PCサポート
顧客数を増やしたいが一人で面倒を見ることができなくなるので、顧客からの依頼を断ることがある。外注に出すと自分のイメージと合わないときがあることや利益が減る等の理由で、結局自分一人で行っているため忙しすぎる。今後の工夫が大きな課題。	PCサポート
仕事が少ない。	PCサポート
資金、バックアップ	PCサポート
自分がとれる時間と、業務にかかる時間のバランスが合っていない。	PCサポート
新規開拓しても対応できるスタッフがいない。	PCサポート
人間関係がうまくいかないこともあるが、概ね問題なくいっていると思う。	PCサポート
宣伝不足	PCサポート
単価の減少	PCサポート
値切られる。料金体系がはっきりしている部分と、不明瞭な部分があることなど。	PCサポート
お客様にいかにも、商品の良さを知っていただくか。また、広告を出してもなかなかお客様に商品やお店の場所などが広まらないので、いかにすれば、顧客を多く持つことができるか悩んでいます。今後の課題として、今、扱っている商品の質の向上、一人でも多くのお客様にこのお店を知っていただくことをあげている。	営業販売
なかなか契約までに至らない。	営業販売
ネット販売をしているが、思うように売り上げがあげられない。現在本やネットで情報を収集し、実践している。	営業販売
ホームページに独自性を持たせるためにシステムやサービス等を充実させたいのですが、なかなか思ったようにはできません。	営業販売
やはり競争相手が多いことでしょう。	営業販売
リピーターの増加を促すことが、今後の課題。	営業販売
一馬力だと限界がある。	営業販売
画像処理、プリント業務は同業他社が多く新規が見込めない状況のため、新しく始めた輸入販売業の方に力を入れている。	営業販売
顧客がインターネットを通じて安い価格で商品を購入していることが多く、定価での販売が難しく価格を下げての販売による利益率の低下、仕入価格の安いところを今後も継続的に開拓していかなければならないと感じている。	営業販売
顧客との交流ができていないと思います。	営業販売
取り扱っている商品の性質上、どうしても攻めの営業が難しいのが現状です。しかし、まだ他にも売り方があるように思えるので、それを見つけたことが課題です。	営業販売
商材を増やしたい。	営業販売
新しい分野なので、理解してもらうのに努力が必要。	営業販売
新規開拓が難しい。	営業販売
新規開拓のひとつでポスティングをしているが、オートロックが多くて入れないマンションが多い。	営業販売
生活するための安定的固定収入がないため、また、収入減のため、アルバイト等での収入も検討しているが、専門技術による仕事の単価と6倍ほどの差があるため、年齢による差別的アルバイト単価中心での仕事の確保には、躊躇している。また、常に、個人ネットワークのウォッチングもする必要があり、アルバイト等に集中できない。	営業販売
当社は先ほど書いたように家具を製造しています。中国製品等がかなり出回ってきておりますので脅威に感じていますが、独自の商品を開発することでそのような分野との差別化を図っています。今後も輸入商品とは異なるこだわりのある商品を開発していき、長期の夢をお客様と一緒に追いつけていきたいと考えております。	営業販売
発注元の指示により動いているが、価値観が合わなくなってきた。	営業販売
目新しい商品が少なくなってきた。	営業販売
有料でもPRの効果がまったく感じられない。チラシ・折り込み広告よりインターネットの検索から取引が始まる場合が多く、どのように顧客開発をすべきかが見えてこない。	営業販売

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
もっと新規開拓をしなければいけないと思っている。	保険代理
ライバルが多いこと。	保険代理
異業種の参入でライバルが増えた。	保険代理
営業地域を広げることによる、タイムロス	保険代理
価格競争による利益の低下	保険代理
外資系との競争が激しい。生損保の垣根がなくて知識面で苦労する。	保険代理
競争があまりにも多い。その他の業種の仕事も考えている。	保険代理
景気が悪く、出し渋りだ。	保険代理
顧客への訪問時間が少ないので、個々のお客さんのニーズ把握ができていない。	保険代理
手数料率の引き下げや不況のため、新規開拓しても収入減に歯止めがかからない。	保険代理
商品改定が頻繁にあり、常に情報を更新していかなければならない。他社間との競争が激しい。	保険代理
紹介による新規契約が減っている。交通マナーの低下により多くなった事故により、支払う保険金が増加し、代理店手数料が激減した。	保険代理
新しい会社のため信頼がない。	保険代理
新規を開拓するのに時間がかかりすぎる。自分自身で動くことが好きなのに、無駄が多いと最近思うようになった。	保険代理
新規開拓がうまくやれていない。	保険代理
新規開拓の成果がすぐに出ない。	保険代理
新規契約が特定のルートからの契約が主であり、そのルートの業績が伸び悩みと同調してしまう。	保険代理
税理士・会計士からの企業紹介の件数が減った。あまり利益の出ている企業へ販売する商品や手法を今以上に考査する必要がある。	保険代理
屋間働く人が多く、家を訪問しても在宅している人が少ない。	保険代理
保険業界の価格破壊(通販系保険等)	保険代理
保険業界自体が景気に左右されるため思っているほどの利益があげられない。	保険代理
1社からのアウトソーシング的な仕事を主にやっているのですが、かなり納期が短く、他の仕事をやるほどの時間がないので、その会社の仕事にかかりきりになっているのが現状です。こんなに頼りきりで大丈夫かという心配があり、他にも取引先を増やしていけるように、時間をうまく管理できるようにしていきたいと思っています。	クリエイティブ
インターネット以外の紙媒体で営業をするとき、経費がかかりすぎる。こんなときに安価で載せてくれるような雑誌があればと思うことがある。	クリエイティブ
お金をあまり使わなくなってきた。	クリエイティブ
かなりの値引き、支払い延滞をされる。	クリエイティブ
キャンセルに関してのトラブルをどう解消するか。キャンセル料などの問題。	クリエイティブ
クライアントが増えてくると付き合いのバランスが難しくなる。景気がやや良くなってきたものの、まだ新人のため、経済的に苦しい。他の人に丸投げするにはまだスキルや営業不足なので、このあたりをもう少し勉強したい。	クリエイティブ
ここ最近では特に格安の値段で制作を行う方が増えているので、価格破壊が起きていてかなり困っています。今後の課題は、自分の視野をもっと広げること。	クリエイティブ
そろそろ、営業しないと…。	クリエイティブ
とにかくコストを抑えるように依頼されるので、仕事の質が落ちないように工夫するのが難しい。	クリエイティブ
どのように新規の顧客を得ていくか、その方法論に悩む。	クリエイティブ
なかなか、撮影の依頼が少ないこと。	クリエイティブ
ネットを介して行えない顧客に対してのタイムロス(直接訪問せざるをえない顧客)	クリエイティブ
ネット関係の仕事ということもあるのだが、打ち合わせ等もメールのみで済ませがち。もっと対面で打ち合わせしないと後で揉めることもあると反省中。	クリエイティブ
フリーランスだと「なんでもやる」的なイメージを持たれることが多く、自分がやっている職種とはまったく関係のないお話をきいて困ることがあります。	クリエイティブ
プロでない方たちの参入で、相場が下がるのが困る。以前、詐欺に遭い、訴訟を起こしたことがあるので、契約書はなるべく作りたいが、そうもいかないこと。	クリエイティブ
マージンが必要以上にとられている。	クリエイティブ
まったく営業活動はしていないので、その時間がとれるようになったら、少なからずとも営業して新規クライアントの獲得はしたいが、現在は介護に時間がとられていて、作業にあてられる時間もあまりとれないことから、今程度の仕事量でしばらくは十分だと思っている(仕方ない?)。	クリエイティブ
メールのみのやりとりなので、クライアントとの認識にずれがないか微妙なニュアンスなどの伝達に苦慮している。	クリエイティブ
もう少し顧客を増やしたい。	クリエイティブ
やはりどこもお金がない。	クリエイティブ
やはり著作物に対する考え方が甘い(平気でデータの流用などを顧客が繰り返す)。	クリエイティブ
やはり不景気である。	クリエイティブ



## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
一見には来てほしくないとの社長の方針。	クリエイティブ
一人なので、営業をすると、制作作業ができない。また、仕事を立て込むと、営業が後回しになる等、人手がある程度必要な場面は多いが、雇ってやっていけるだけの売り上げはあがらない。外注に回すにしても、それに見合う見積りでは、なかなか通らないので、逆に外へ出すことができない。	クリエイティブ
営業から制作まですべて少人数で行っているの、なかなか新規開拓に手が回らない。	クリエイティブ
営業活動をするためにも自分のDTPデザインに対する能力を伸ばさないといけないと思っています。	クリエイティブ
関心が低い。	クリエイティブ
企業も苦しいのか他のもっと安い業者を探している。これまでいい仕事をしてきてリピートに持っていきにくくなってきた。	クリエイティブ
競争も増えたけど、発注元からの値切りが増えた。	クリエイティブ
強い営業力を身につける。	クリエイティブ
業界自体が縮小傾向でフリーランスの飛び込みで入るには、まだ経験と実績が足りない。	クリエイティブ
業界的に派手な営業活動は嫌われる。他人の既得利権を奪いきにくい。	クリエイティブ
景気が悪いところが多い。	クリエイティブ
元が技術屋で営業経験がないので、顧客獲得のチャンスをうまく掴めない。あと1~2年で黒字にしなければ廃業するしかないの、営業力の強化が課題だと思っている。	クリエイティブ
現在、1社のみとの取引なので、そろそろ他社との取引を開拓しようかと思っている。	クリエイティブ
現在ライター希望者が多く、回ってくる仕事が単価が安く、納期が極端に短いものが多い。自分の得意分野での執筆がなかなかできない。	クリエイティブ
現状の仕事をしていると営業をする時間があまりとれないため、営業成果があがりにくい。	クリエイティブ
個人事業だと、大手は取り合ってくれないが、法人化には資本がかかる。	クリエイティブ
顧客が高齢なと、地域的にインターネットが浸透していないので、営業や連絡が電話やファックス、手紙などになってしまうので、時間がかかることが悩みです。	クリエイティブ
顧客の確保	クリエイティブ
効率の良い仕事の運びができていない。	クリエイティブ
口コミに頼っているので、もっと積極的な営業活動が必要。	クリエイティブ
今は事業を開始したばかりなので、勉強・実績作りと割り切って、割の合わない仕事もします。来年からは本腰を入れて取り組みたいです。	クリエイティブ
作家を兼ねているので、作品内容について注文されると(意に反したものの場合)逃げ道を作りにくく困る。	クリエイティブ
仕事があるときは鬼のようにあつて、ないときは何も無い。ちょっと、スケジュールにむらが多すぎ。	クリエイティブ
仕事の数自体が激減している。	クリエイティブ
仕事の単価が異常に安くなってしまった。または仕事自体がなくなってきている。	クリエイティブ
仕事の単価が落ちていること。業界の仕事そのものが減ってきていること。	クリエイティブ
仕事の発注先は限られており、同業者もほとんど顔見知りなので、新規開拓はしづらい。	クリエイティブ
仕事の量が多く、新規開拓や勉強などに時間をなかなかあてられない。仕事を減らして新規開拓するか仕事をして機材を揃えるか悩み中。	クリエイティブ
仕事や収入が安定していないこと。	クリエイティブ
仕事を行った後に強烈に値切る客、自分勝手を通しまくるマスコミ関係の客が困る。低価格なソフトがどんどん出ているのが問題。	クリエイティブ
仕事を仲介してくれる事務所とのトラブル	クリエイティブ
子供がいるので思うように動けない。	クリエイティブ
資金不足、少ない代金で同じレベルの物を要求される。	クリエイティブ
持病のためにあまりきついことができない。	クリエイティブ
自身の新規開拓の営業能力	クリエイティブ
自分が習得していない言語によるシステム開発のお話これから増えそうな気がするのですが、現状ではお断りするしかない状況。健康面の不安のため、法人化は無理だと思っており、外注にも限度があるので、業務をしながら効率的に学習して身につけ、受注へつなげていくのが大変。	クリエイティブ
自分のテンションをあげなくてはならないこと。できれば営業したくない。	クリエイティブ
自分の納得できる仕事でなくてもすぐに収入に結びつくものに飛びつきがちで、結果やりがいのある仕事、本当にやりたいことをじっくりできなくなっている。	クリエイティブ
自分自身に営業活動の経験がないこと。	クリエイティブ
実務作業(制作活動)と営業活動の並立が困難。	クリエイティブ
主に1社としか取引がない。売り上げが直接経営に響く。新規開拓をしたい。	クリエイティブ
守秘義務の仕事ばかりなので、他社へ自分の仕事をアピールしたくても具体的な仕事内容を提示せよと言われると対処できない。	クリエイティブ

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
受注単価の下落から仕事が増えることが多い。	クリエイティブ
従業員を増やすことには安定した売り上げの確保が重要だと思われ、そのためにはルート開発が大切だと思っておりますが、個人で仕事を請けていることに終始し、なかなかそのための時間をとれないという現実があります。まったく個人として活動することも、現段階では十分なのですが、将来のことを考えると、一定の売り上げのための機関作りを進めておきたいと思っています。	クリエイティブ
出版界も不況なので、掲載雑誌・レーベルの廃刊が多く、その余波は大きいです。	クリエイティブ
出版関係、業界が不景気で仕事が少なくなってきた。報酬額も減っている傾向がある。	クリエイティブ
商談が成立する確率が高いと思っても、最終的に白紙になることが多い。	クリエイティブ
新しい技術やデザインについてよく意見を聞かれるので、不断の勉強が必要なこと。	クリエイティブ
新規クライアントの営業状況が悪化し、制作費を回収できないことが増えてきた。	クリエイティブ
新規の営業をしなくてはならないと思いつつも、苦手な点であり、顧客開拓が課題。	クリエイティブ
新規開拓が課題。	クリエイティブ
新規開拓が課題だとは思いますが、こればかりは「縁」の問題もあり、なかなか思うようにはいかないこともある。現在の仕事関連の関わりをさらに充実させ、機会を待ちたいという気持ちもある。	クリエイティブ
新規開拓が進まない。	クリエイティブ
新規開拓などで困っていることはありません。仕事量はかなり多く、キャパシティを超えている月も今年は多々ありましたが、仕事の単価が安いので、忙しいだけでなかなか利益に反映しなくなってきた状態に年々傾いています。	クリエイティブ
新規開拓など視野に入れていない状況なので、営業活動などは今はまったく考えていません。	クリエイティブ
新規開拓の店がなかなか見つからない。	クリエイティブ
新規開拓の難しさ。固定客の減	クリエイティブ
新規開拓を行い、新たな取引先を見つけても、支払いに問題が出る場合がある。	クリエイティブ
新規顧客を探す方法がよくわからない。	クリエイティブ
人手が欲しい。	クリエイティブ
人脈がないとなかなか仕事につながらない業種(出版)なので、自分で良いと思う企画を立てても持ち込み先が思うように見つからない。	クリエイティブ
人脈の不足	クリエイティブ
制作予算の下落	クリエイティブ
全体的に仕事が少ないこと。	クリエイティブ
相手にされない。	クリエイティブ
他社との価格競争があるので、できれば巻き込まれないようにしたい。	クリエイティブ
代理店の営業とのコミュニケーションをいかにうまくとり、仕事をスムーズに進めるか。	クリエイティブ
大変だ！	クリエイティブ
単価が下がっている。	クリエイティブ
単価が落ちてきているが、独自のサービスを生かして最小限に抑える。	クリエイティブ
単価を抑えられがちなこと。	クリエイティブ
担当者や会う段階まで進まない。封鎖的な仕事の社会なので、新規が難しい。	クリエイティブ
値段を下げると言われること。	クリエイティブ
中学生並みの知識で参入してくる素人が多い、最初は素人でもできる仕事と同じレベルで話をされる。更新作業に金をかけたがらない企業が多い。チラシ系は販売ツールとして扱おうがWEB系は、販売ツールとしてまで、ましてや情報供給ツールとしては考えられないところが多い。	クリエイティブ
直接会ってくれない(資料の送付のみ)。	クリエイティブ
田舎なのでまだパソコンやITに理解が足りない。	クリエイティブ
田舎のせい事業に対する理解をあまりしてもらえない。	クリエイティブ
入出金処理	クリエイティブ
廃業あるいは副業	クリエイティブ
発注価格が安くなってきている。競合が下げているのが原因。	クリエイティブ
発注元自体が少ない。	クリエイティブ
不況で仕事そのものが安く、競争率も激しいので厳しい状況です。新規開拓はもちろんのこと、継続して同じところから仕事が出ればいいけれど、1回で終わることも多いので、そのへんを改善するにはどうしたらいいか、課題です。	クリエイティブ
不景気	クリエイティブ
普通の営業で仕事に結びつくことはまずない。地道に今の仕事に取り組んで、信頼を高めていくことが発注元を増やす要因となっていると、最近よく感じている。	クリエイティブ
要求される仕事の作業量が増え、一本当たりの単価が下がり、日常業務がオーバーワークになっている。それに伴い、新規開拓を考慮する時間がとれないこと。	クリエイティブ
料金交渉	クリエイティブ

《自由回答》

回答内容	職域
一人でやっているため、顧客や生徒個人特定の注文や要望をあまりあやふやに受けられないようにしている。中途半端に受けてしまうと、收拾がつかなくなり、自分の首を絞めてしまうことがあるため。	塾・スクール経営
なかなか教室の独自性を出せず、売り込みがしにくい。	塾・スクール経営
もつときめ細かくコンタクトをとり、顧客と親密なコミュニケーションを図らねばと感じているが時間が足りない。	塾・スクール経営
営業活動に割く時間がとれない。	塾・スクール経営
競合が激しく、新規顧客の確保が難しい。	塾・スクール経営
近辺に競合相手が多くなってきてつらい。	塾・スクール経営
広告効果(反応率)があまり良くないので、コストパフォーマンスの高い広告媒体を思案中。	塾・スクール経営
子供の減少	塾・スクール経営
自分自身が土地になじんでいないため、話題が広がらなかったり土地柄を勘違いしていたりして失敗することがある。新規開拓のヒントが足りないことも多い。	塾・スクール経営
少子化に伴い需要はあまり多くないにもかかわらず、同業者の新規参入が激しい都市開発地域にあるため、新規の顧客獲得は非常に難しくなっていること。	塾・スクール経営
消費の停滞から、顧客の減少傾向が続いており、このまま事業が継続できるか不安がある。	塾・スクール経営
新規開拓方法を検討しなければならない。	塾・スクール経営
新規顧客の獲得が少ない。	塾・スクール経営
新規生徒の獲得について、対象となる生徒自身に覇気が感じられず、手応えを感じない。	塾・スクール経営
新聞チラシなどの広告費が高すぎ、費用対効果が明確でないため、新規顧客獲得のための宣伝活動を行う気がしない。	塾・スクール経営
生徒を増やすにはどうすればよいか。	塾・スクール経営
地域の顧客が減少。	塾・スクール経営
地域性の問題で、なかなか新規の人が集まりにくい。	塾・スクール経営
中途半端に忙しく、十分新商品の開発に時間をとれない。	塾・スクール経営
特にないが、一人でやっているためにどうしても勤務時間が長くなるのがうらみである。	塾・スクール経営
有効な広報手段の模索中。	塾・スクール経営
子育てをしながらのため、なかなか新規開拓に結びつくような交流会等に参加できない。	経営管理職
社会の変動が激しく、適切に対応する機敏性が必要。また当方のコネを増やして仲介するチャンスを作る必要が増加している。	経営管理職
新規開拓は難しい。	経営管理職
新規顧客の減少	経営管理職
人材不足	経営管理職
大手メーカーほど新規取引の制限や市場を囲い込んでいるのでやりにくいです。	経営管理職
中規模製造業の環境が相変わらず厳しいので、経営者が萎縮気味である。	経営管理職
不景気で、市場の価格下落が激しい。	経営管理職
一人でやるにはアイデアはあるが時間が足りない。	専門職
Eメールを基軸としたフリーランス業務であり、エージェンシーからの下請けが中心であるため、顧客の満足度を押し量りにくい。直接的な顧客となるエージェンシーの意向が予測しにくいケースが半数ほどあり、仕事の成果というものが次へと反映されにくいと感じる。	専門職
OEMを基本にしている。このため、商品の理解を得るのに時間がかかる。	専門職
WEB制作料金相場の値崩れ。	専門職
インターネットでの顧客獲得が思うよういかない。	専門職
クライアントが入力=単純な作業と思ひ込み、安価でしかも納期が極端に短いことが多い。入力することに対してあまり知らないところでは、むちゃくちゃな要求を出したり、急に途中での極端な仕様変更を出すのが、こちらの納期延長などには一切耳を貸さない。安価で案件依頼された場合に『あなたのところが受けられないなら他にも出すところあるし、受けなければ次の仕事は出さない』などの脅しととれる類語を言われる。上記のような見下された仕事ととられることが多いし、SOHOや在宅者を内職・アルバイトなどと一緒のレベルで考えられている(同業者も同様に言っている)。	専門職
クライアントビジネスへの協力というポジションではなく、自社ビジネスとして直接取り組めるようにしたい。	専門職
システム開発の内製化が多くなって仕事が減った。	専門職
すべてを一人でやっているため、仕事そのものが忙しく新規開拓ができない。また、単価の低い顧客が仕事量からすると主なので、売り上げが伸びない。SOHOなので、家庭と仕事との区別がつけにくく、時間の確保がさらに難しい。	専門職
すべてを一人でやるのに限界を感じている部分があるが、今後休職した後の仕事のつながりが維持できるか、どう方法で維持可能かを思考中。	専門職
そろそろ仕事を一本化したい。	専門職
特にSOHOの方に多いのですが、「安くてもいいので仕事をください！」とお願いする人がいます。そのおかげで技術職にもかかわらず単価がどんどん下がって困っています。	専門職
プライダルの場合は、同業者が多いにもかかわらず少子化・晩婚化・ジミ婚ブーム等によって需要と供給のバランスがとれず、新規開拓が難しいこと。自力で見つけるのはかなり難しいので、どうしてもホテル等との契約になる。	専門職

## ■ Q48 最近の営業活動で感じていること

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
ホームページを作成しようと考えている。	専門職
まだ不況の影響が大きい。	専門職
みなさん予算がない。	専門職
メール連絡が多いので相手の顔が見えず、売り掛けにすることがあまりできない。	専門職
もう少し自分でホームページを解説するなどの努力が必要だと思う。	専門職
営業に必要な予算がないこと。お金をかけずに営業を行いたいため、営業範囲が狭いこと。	専門職
下請け作業が多く「短納期」の仕事の割合が多い。	専門職
開拓中なので、儲かるところまでいってない。	専門職
環境調査・解析業務全般を取り扱っているため、初対面の営業先に業務内容を説明するのが難しい。また、開業して間もないため、今までの業務経歴を披露できず、以前勤めていた会社での業務の説明に終始してしまう。	専門職
景気悪い。	専門職
経験をつけるため、安価で受注する新規参入者が増えて困っている。そのため、経験豊富な翻訳者の仕事が減ったり、翻訳料の単価が安くなったりという状況が生まれている。こうした行動が業界の値崩れを起こし、最終的には自分の首を絞めることになると思う。	専門職
現在スキルアップのため、積極的に派遣等のバイトで勉強しながらなので、個人で対応できる量しかこなせないのが困っていることの一つです(一人でやっている)。パソコン関係なので、ハード面やソフト類での対応が大変(新型機種やバージョンアップ等)。メーカーに依存しないので、各種メーカーパソコンに対応するのも大変です。	専門職
現在の仕事の形態に行き詰まりを感じている。もっと、専門的で高い技術がなければ、たいした仕事はもらえないし、仕事も減ると思う。	専門職
現在取り組んでいる仕事が忙しくなってしまう新規開拓ができていない。	専門職
個人のスキルアップ	専門職
個人でやっているため、こなせる仕事に限界があるので新規開拓は行っていないのですが、ときどき新規で注文してくれるお客様に時間をすぐにとることが難しくなってきたこと。	専門職
国民性として、社会の風潮に流されやすい、ということが最大のネックになっている。どのようにして顧客に「安心」を与えられるかがポイントであるような気がしている。	専門職
今のところ特になし。	専門職
今は順調に業績が伸びているので、特に問題はない。新たに新規事業も始めるので、その準備に追われている。	専門職
最新情報の収集と新規顧客の開拓	専門職
仕事に波があるので安定したい。	専門職
子育てとの両立	専門職
子供が小さいので、現時点ではあまり仕事を増やせないこと。	専門職
時期により売り上げの変動が激しいこと。	専門職
自分が忙しすぎて営業活動が難しい。	専門職
自分に営業的な資質(積極性や行動力)が欠けていること。	専門職
自分の仕事時間の少なさ(子育てしながら仕事をしているので)	専門職
自分自身に対するマネジメントの甘さ。仕事にあふれてポンやり過ごすことが多くなったと思えば、徹夜続きになったりする。受注に波があるのも確かだが、やれる範囲だけでもきっちりコントロールできればもう少しマシなはず。	専門職
取引先が同じなので、新規開拓していきたいと思っています。	専門職
従業員が少ないため営業に力を入れられない。しかし収入も少ないため人を雇うことができない。仕事の数も少なく、赤字になることが多い。	専門職
商品開発のサイクルが長くなってきているのが気になる。商品開発に積極的な企業が減少している。	専門職
小人数で求められるサービスにすぐに対応できるようにするためには、こちらのスケジュールを調整して、常に空き時間を用意しておく必要があると感じている。営業も、力いっぱいするのではなく、余力を残してキャンペーンを終わらせるようにしている。仕事の拡大よりは、充実した仕事をしていきたいという願いがあるため、需要と供給とのバランスが難しい。	専門職
信用を得ること。	専門職
信用力でハンデになることがある。	専門職
新しい仕事もしていきたい。	専門職
新規のクライアントを増やしたいです。	専門職
新規顧客の開拓方法	専門職
生計を立てるのには不十分ではあるが、事情により在宅という形で働けば働くことができず、仕事量も限られるので、新規開拓は考えていません。そのため、現在の発注元企業からの信頼を失わないよう、正確さと納期を守るだけでなく、発注元側の立場で考えて役に立つ、長く使いたいと思ってもらえるように接しなければいけないと思っています。	専門職



## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
製作にかかる時間が多くて営業の時間がとれない。作成時間の短縮が一番の課題です。	専門職
宣伝活動	専門職
全体的に仕事がなく働く場所が少ない。	専門職
体調管理	専門職
大手の参入心配あり。	専門職
単価がどんどん下がってきていること。	専門職
知識がないのに知っているふりをしながら話を続ける人間との会話。いつまでもミーティングが終わらない。	専門職
知名度、実績	専門職
投資戦略が固まらない、このままだと、赤字続きでいずれ行き詰まる。	専門職
同地域の同じような業種2社から仕事依頼がある場合、一方を立てれば自ずともう一方が立たなくなります。個人的には両方とも受けたいのですが、双方が同業者ということで、それぞれの兼ね合いが難しいのが課題です。	専門職
独自性の追求と、能力のブラッシュアップ。新規顧客の開拓。	専門職
乳児がいるため、時間的な制約が多く、積極的な新規開拓ができない。	専門職
発注元の合併計画	専門職
飛び込みで営業に行くと、不審者扱いされること(最近空き巣が多いため)。	専門職
訪問新規開拓はあまり行っていない。効率悪く経費がかさむ。ネットを利用した広告活動が多い。	専門職
労働「問題」を「問題」と感じない風潮がある。	専門職
コミュニティセンターなどで、IT講習をしていること。	講師
まだ手探り。思い切った営業活動に出られない。人手不足と資金不足のため。	講師
マニュアル作成	講師
結婚後仕事をどうするかです。	講師
顧客数が増えない。	講師
顧客満足度のマーケティングを今後の課題として取り組んでいこうと思っています。	講師
顧客も同じく薄利で営業をせざるを得ないご時世だということで仕事に見合う料金を請求しづらい。	講師
指導単価が安くなってきている。	講師
資格が不足しているため、新たな開拓が行えない点です(来春、進学予定)。	講師
自身の能力UPが課題。	講師
自宅を職場にしているため手狭である。	講師
従業員のコミュニケーション能力やお客様へのクローージングの能力がいまいちなこと。	講師
新規開拓がなかなかできない。	講師
新規契約者の開拓が年々難しくなってきました。	講師
新規顧客の開拓をどういう方向で行っていくか、検討中。	講師
生徒の人数を増やすことの難しさ	講師
生徒をいかに増やすか。	講師
町会議員になっているので本業はパソコン講師です、と言いつらくなっているかも。議員報酬のほうが入りがいいし、議会関連の行事などで仕事に支障が出ることもあります。	講師
直請負ではない場合が多いので、こちらからの積極的なアプローチが難しいこと。	講師
同業者が増えたことで、ライバルが多い。	講師
独自性のある物なので料金を高く設定しています。そのため顧客を開拓するのに日数がかかります。	講師
不景気でその影響がある。	講師

## ■Q48 最近の営業活動で感じていること

《自由回答》

回答内容	職域
ディスカウント要望が多い。世間における無料相談システムがかなり充実しており、相談レベルでは金がとれない。競争相手が多く差別化要素を効果的にアピールしにくい。	士業
規模の小さい個人と中小企業が対象なので、景気が上向かないと業績があがらない。	士業
強固なピラミッド組織の体質の業界なので「自分の顧客に営業活動をするな」とクレームがつくが、どの会社にも業者の関与があるのが、まったくわからない。	士業
現在抱えている仕事が多すぎて、新規開拓できないこと(新規開拓したところで、仕事量が増えて品質が落ちるので広げられない)。	士業
個人相手の仕事が多いので、報酬を払ってくれなかったり減額させられることが多い。	士業
自分のスキル	士業
紹介でないとなかなか話を聞いていただけない。	士業
新規開拓が容易ではない。	士業
新規開拓の事業所がない。	士業
世の中が不景気なので景気を政府に言ってあげてもらいたい。	士業
税理士業務はあまり「積極的な営業活動」はなじまない業種のため、人脈を中心に顧客開拓を行っているが、今は手詰まり感がある。今後は他の方法も考えながらやっていく予定。	士業
叩き合いや、異業種からの参入。同業者間での足の引っ張り合い。	士業
中小・零細企業が相手なので、この不況で一番に倒れそうなところが多い。また、新規に事業を起こすケースも少ない。顧客が減る一方だ。	士業
不況が長引いているので新規の顧客が年々獲得しにくくなっています。	士業
不況の影響でアウトソーシングが減少している。	士業
不景気と法手続きの簡素化による、仕事量の減少。	士業
報酬の自由化が行われたので他事業者との差別化ができるのであるが、実際には、積極的な営業活動を禁止する規定が法律で残されており規制されている。そのため、既存の同業者には縁故で仕事が今まで通り舞い込むが新規開業者は積極的な営業ができないため、仕事をとることが非常に困難となっている。	士業
法改正に対応していくのが大変。	士業

## ■外部の組織や集まり、ネットワークへの参加

「参加している」30.8%。

- 外部の組織や集まり、ネットワークへの参加を尋ねたところ、「参加している」が30.8%であった。
- 職域別にみると、「士業」の参加率が58.1%と半数を超えている。
- また、業績の満足度と働き方への満足度が高い層（「満足 計」）は、外部の組織やネットワークへの参加の割合が高い。

### ■Q49 外部の組織や集まり、ネットワークへの参加

《単一回答：%》

		調査数	参加している	参加していない	参加している		参加していない	
全体		800	30.8	69.3	30.8	69.3		
職域	設計(機械・建築)	25	16.0	84.0	16.0	84.0		
	メンテナンス、クリーニング	26	38.5	61.5	38.5	61.5		
	情報技術(IT)	147	21.8	78.2	21.8	78.2		
	システム開発・保守	107	23.4	76.6	23.4	76.6		
	PCサポート	40	17.5	82.5	17.5	82.5		
	営業	82	39.0	61.0	39.0	61.0		
	営業販売	39	35.9	64.1	35.9	64.1		
	保険代理	43	41.9	58.1	41.9	58.1		
	クリエイティブ	220	25.9	74.1	25.9	74.1		
	塾・スクール経営	46	28.3	71.7	28.3	71.7		
	専門職	211	34.6	65.4	34.6	65.4		
	経営管理職	20	35.0	65.0	35.0	65.0		
	専門職	149	31.5	68.5	31.5	68.5		
講師	42	45.2	54.8	45.2	54.8			
士業	43	58.1	41.9	58.1	41.9			
業績の満足度	満足 計	129	39.5	60.5	39.5	60.5		
	不満足 計	479	29.2	70.8	29.2	70.8		
働き方への満足度	満足 計	289	36.3	63.7	36.3	63.7		
	不満足 計	217	24.4	75.6	24.4	75.6		

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■参加している外部の組織や集まり、ネットワークの内訳

**参加率が最も高いのは、「私的な勉強会」59.8%。  
仕事を求めるのに結びつく割合が最も高いものも、「私的な勉強会」15.0%**

- 参加率が高い上位3つは、「私的な勉強会」59.8%、「専門家が主宰するセミナーや講座、勉強会」50.0%、「異業種の交流会」41.9%であった。
- また、実際に仕事を求めるのに結びついたものの上位3つは、「私的な勉強会」15.0%、「仕事を紹介してくれるエージェント」13.8%、「異業種の交流会」13.4%であった。
- 職域別にみると、「士業」は、半数を超える 58.1%が外部の組織やネットワークに参加していて、「私的な勉強会」に参加している5人に1人が、実際の仕事を「私的な勉強会」を通して得ている(次ページ参照)。
- 「無回答」は、主に「参加していない」割合である。

### ■Q50 参加している外部の組織や集まり、ネットワークの内訳(全体)

《複数回答：%》

	A	B	C	D	A+B
	無料で参加しているもの	有料で参加しているもの	結実に、仕事を得るのに結びついたもの	無回答	参加しているもの・計
(1) 協同組合	8.5	11.4	5.3	80.1	19.9
(2) 企業組合	8.1	5.3	4.1	86.6	13.4
(3) NPO	15.4	9.8	8.1	74.8	25.2
(4) 異業種の交流会	27.6	14.2	13.4	58.1	41.9
(5) 仕事を紹介してくれるエージェント	22.8	7.7	13.8	69.5	30.5
(6) インターネット上のマッチングサイト	24.8	2.8	8.1	72.4	27.6
(7) 専門家が主宰するセミナーや講座、勉強会	24.0	26.0	10.2	50.0	50.0
(8) 私的な勉強会	40.7	19.1	15.0	40.2	59.8
(9) その他	7.3	2.4	3.7	90.2	9.8

■Q50 参加している外部の組織や集まり、ネットワークの内訳(有料・無料にかかわらず)(職域別)

《複数回答: %》

	調査数	(1) 協同組合	(2) 企業組合	(3) NPO	(4) 異業種の交流会	(5) 仕事を紹介してくる エージェント	(6) インターネット上の マッチングサイト上の	(7) 勉強会 セミナーや講座、 専門家が主宰する	(8) 私的な勉強会	(9) その他	
全体 (注2/以下同)	246	19.9 (5.3)	13.4 (4.1)	25.2 (8.1)	41.9 (13.4)	30.5 (13.8)	27.6 (8.1)	50.0 (10.2)	59.8 (15.0)	9.8 (3.7)	
職域	設計(機械・建築)	4	-	-	50.0	-	25.0	-	25.0	25.0	
	メンテナンス、クリーニング	10	50.0 (10.0)	30.0 (10.0)	10.0	30.0 (10.0)	20.0	10.0	40.0 (10.0)	50.0	
	情報技術(IT)	32	12.5 (3.1)	3.1	15.6 (6.3)	43.8 (21.9)	40.6 (18.8)	18.8 (6.3)	37.5 (3.1)	46.9 (12.5)	
	システム開発・保守	25	16.0 (4.0)	4.0	16.0 (8.0)	40.0 (20.0)	48.0 (24.0)	24.0 (8.0)	36.0 (4.0)	40.0 (12.0)	
	PCサポート	7	-	-	14.3	57.1 (28.6)	14.3	-	42.9	71.4 (14.3)	
	営業	32	21.9 (3.1)	12.5	18.8 (6.3)	50.0 (6.3)	25.0 (6.3)	28.1 (3.1)	46.9 (9.4)	65.6 (15.6)	
	営業販売	14	28.6 (7.1)	14.3	28.6 (7.1)	50.0 (7.1)	28.6 (7.1)	50.0 (7.1)	64.3 (21.4)	57.1 (14.3)	
	保険代理	18	16.7	11.1	11.1 (5.6)	50.0 (5.6)	22.2 (5.6)	11.1	33.3	72.2 (16.7)	
	クリエイティブ	57	15.8 (5.3)	10.5 (8.8)	24.6 (7.0)	33.3 (14.0)	31.6 (21.1)	36.8 (15.8)	42.1 (12.3)	43.9 (12.3)	
	塾・スクール経営	13	15.4 (7.7)	15.4 (7.7)	15.4	15.4 (7.7)	7.7	-	61.5 (23.1)	61.5 (30.8)	
	専門職	73	19.2 (5.5)	15.1 (1.4)	34.2 (12.3)	46.6 (15.1)	37.0 (15.1)	35.6 (9.6)	56.2 (11.0)	68.5 (13.7)	
	経営管理職	7	28.6 (14.3)	28.6 (14.3)	57.1 (14.3)	57.1 (28.6)	28.6	42.9	71.4 (14.3)	57.1 (28.6)	
	専門職	47	21.3 (4.3)	14.9	31.9 (10.6)	44.7 (12.8)	40.4 (19.1)	40.4 (10.6)	55.3 (8.5)	74.5 (17.0)	
	講師	19	10.5 (5.3)	10.5	31.6 (15.8)	47.4 (15.8)	31.6 (10.5)	21.1 (10.5)	52.6 (15.8)	57.9 (10.5)	
	士業	25	32.0 (8.0)	24.0 (8.0)	28.0 (12.0)	60.0 (12.0)	20.0 (8.0)	20.0 (4.0)	72.0 (8.0)	84.0 (20.0)	
	業績の満足度	満足 計	51	27.5 (9.8)	21.6 (2.0)	27.5 (9.8)	43.1 (9.8)	27.5 (3.9)	27.5 (2.0)	56.9 (11.8)	64.7 (15.7)
		不満足 計	140	17.1 (3.6)	11.4 (5.7)	27.9 (10.0)	45.0 (15.7)	30.0 (15.7)	27.1 (10.7)	49.3 (7.9)	60.7 (12.9)
働き方への満足度	満足 計	105	23.8 (8.6)	18.1 (4.8)	25.7 (7.6)	41.9 (13.3)	30.5 (13.3)	28.6 (5.7)	54.3 (14.3)	55.2 (14.3)	
	不満足 計	53	11.3	13.2 (7.5)	20.8 (9.4)	37.7 (15.1)	37.7 (17.0)	32.1 (15.1)	43.4 (5.7)	54.7 (9.4)	

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

〈注2〉下段( )内数値は、参加している外部組織のうち実際に仕事を得るのに結びついたものの割合

## ■外部サービスの利用意向

現在最も利用しているサービスは、「保険」17.3%。

今後、有料でも利用したいサービスは、「保険」14.9%、「発注元の紹介」13.1%、「学習・教育・能力開発」10.5%。

「他者とのネットワーク」や「互助機能」への関心も高い。

- 25のサービスについて、A「現在、利用している」、B「今後も引き続き、または今後あらたに利用してみたい」、C「Bのうち、有料でも利用したい」に分けて尋ねた(次ページ以降)。
- A「現在、利用している」割合が最も高いものは、「保険」17.3%。
- B「今後も引き続き、または今後あらたに利用してみたい」割合が高いものは、「発注元の紹介」42.8%、「保険」40.4%、「他者とのネットワーク」39.1%、「学習・教育・能力開発」38.3%、「互助機能」36.1%であった。
- C「Bのうち、有料でも利用したい」割合が高いものは、「保険」14.9%、「発注元の紹介」13.1%、「学習・教育・能力開発」10.5%であった。
- 利用したいのに、現在利用していない率(B-A)が最も高いのは、「発注元の紹介」33.9%、次いで「互助機能」32.6%である。
- 職域別にみると、
  - ◇ A「現在、利用している」で、全体を5ポイント以上上回る(アミかけ)利用状況が多い職域は、「保険代理」の13サービス。次いで、「経営管理職」4サービス、「士業」4サービスとなっている。
  - ◇ B「今後も引き続き、または今後あらたに利用してみたい」で、同じく、全体を5ポイント以上上回る(アミかけ)利用・利用意向が多い職域は、「メンテナンス、クリーニング」21サービス、「経営管理職」21サービス、「PCサポート」18サービス、「営業販売」7サービス、「専門職」7サービスとなっている。
  - ◇ C「Bのうち、有料でも利用したい」で、全体を5ポイント以上上回る(アミかけ)利用意向が多い職域は、「経営管理職」10サービス、「営業販売」7サービス、「メンテナンス、クリーニング」6サービスとなっている。

## ■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答：%》

	A	B	C	無回答
	現在、利用している	用は今後は今も引き続き、利用してみたい	利用したい、有料でも	
(1) 能力・実績査定サービス（自社／自分のスキルや技術、実績、仕事を遂行する能力について、レベルを客観的に測ってくれる。何らかの証明をしてくれる）	4.4	25.9	3.3	70.5
(2) 取引企業査定サービス（信用できる取引先かどうか確認してくれる）	2.5	24.5	3.6	73.5
納品保証・支払い保証サービス				
(3)（納品や支払い状況を確認のうえ、何らかの保証を行ってくれる、取引先にその保証を提示できる）	2.3	23.6	3.9	74.5
(4) 保険（健康保険、労働災害保険、賠償責任保険など、小規模事業主にあった保険に加入できる）	17.3	40.4	14.9	46.8
(5) 発注元の紹介（適切な発注元、顧客を見つけ紹介してくれる）	8.9	42.8	13.1	51.0
(6) 営業代理（自社／自分に代わって、営業・販売を代行してくれる）	4.4	31.0	9.1	65.9
(7) ウェブ上の市場開設（小規模事業主を中心とする仕事の取引市場を開設し、利用できるようにしてくれる。市場の入れ応れの仕組みをもとに仕事の受発注が可能。相場価格もわかる）	5.4	34.4	6.1	62.1
(8) 情報流通サポート（自社／自分の事業や商品・サービスの特徴を、顧客に効果的に知らせる、情報公開・加工に関するコンサルティングをしてくれる）	3.4	26.4	3.4	71.6
(9) 交渉サポートツール提供（取引先とのやりとりを、より速く、よりよく行うためのソフトウェアや仕組みを提供してくれる）	3.8	19.8	1.6	77.1
(10) マーケティングアドバイス（ロゴやデザインの重要性、メディアやニュースリリースの活用法など、広告・宣伝・PR・売込みに関するアドバイスを行ってくれる）	4.0	23.9	3.0	73.4
(11) トライアルの機会の提供（新しい分野の仕事を、トライアルとして経験できる機会を提供してくれる）	2.6	28.0	4.6	70.3
(12) 仕入先・外注先の調達サポート（適切な仕入先・外注先を、より安くみつけることができる）	3.0	25.5	3.8	72.0
(13) 人材確保に関するサービス（社員、アルバイト、業務委託などを問わず、適切な人材の調達を行ってくれる）	4.0	21.3	2.8	75.5
(14) 経営支援サービス（あなたの「右腕」となって経営上の重要な問題に対処してくれる）	2.5	24.6	4.6	73.3
(15) プロジェクトマネジメント・サポート（同時に複数の仕事を行わなければならないとき、その効果的な進め方を自分にかわって提案・マネージメントしてくれる）	2.6	18.8	1.6	78.8
(16) 契約サポート（業務契約書見本の提供や、適切な契約の仕方、契約についての法務面での相談にのってくれる）	3.9	28.5	6.6	68.8
(17) 打ち合わせスペースや、事務機器・IT設備・什器など、設備・インフラに関するサポート（事業の基本設備を利用できる）	3.3	23.4	4.0	74.4
(18) 相談サービス（ちょっとしたことから事業課題まで、専門家に相談、もしくは専門家と議論できる。コンサルティングが受けられる）	5.5	33.4	5.5	63.0
(19) 精神的なサポート（キャリアカウンセリングやコーチングなどが受けられる）	2.1	24.5	3.0	73.8
(20) 決済機能（請求・支払い代行）	4.0	23.0	4.0	74.8
(21) 財務・経理関連サービス（税理士、公認会計士、ファイナンシャルアドバイザーなど、専門家によるアドバイスや代行を受けることができる）	7.9	29.6	6.1	64.8
(22) 法律関連サービス（法律に関する相談やサービスを受けることができる）	4.1	35.0	7.1	62.4
(23) 学習・教育・能力開発（知識やノウハウを得られたり、研修やセミナーなど、能力開発の機会を提供してくれる）	7.9	38.3	10.5	57.3
(24) 他者とのネットワーク（他者とのネットワークを築ける）	8.8	39.1	5.4	56.3
(25) 互助機能（病気などの場合、仕事をカバーしてくれる）	3.5	36.1	8.5	61.5

■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答：%》

	調査数	(1)能力・実績査定サービス				(2)取引企業査定サービス				(3)納品保証・支払い保証サービス				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、利用したい		利用したい、有料でも	現在、利用している	利用してみたい		今後は引き続き、利用したい	利用したい、有料でも	現在、利用している		利用してみたい
全体	800	4.4	25.9	3.3	70.5	2.5	24.5	3.6	73.5	2.3	23.6	3.9	74.5	
職域	設計(機械・建築)	25	-	<b>20.0</b>	-	80.0	-	<b>16.0</b>	-	84.0	4.0	20.0	-	80.0
	メンテナンス、クリーニング	26	3.8	30.8	3.8	<b>65.4</b>	3.8	30.8	7.7	<b>65.4</b>	3.8	42.3	7.7	<b>53.8</b>
	情報技術(IT)	147	4.1	27.2	6.1	70.1	2.0	24.5	4.8	74.1	2.7	23.8	4.8	74.8
	システム開発・保守	107	4.7	23.4	5.6	73.8	1.9	23.4	4.7	75.7	3.7	19.6	3.7	78.5
	PCサポート	40	2.5	<b>37.5</b>	7.5	<b>60.0</b>	2.5	27.5	5.0	70.0	-	35.0	7.5	<b>65.0</b>
	営業	82	9.8	22.0	4.9	69.5	6.1	23.2	6.1	70.7	2.4	23.2	4.9	74.4
	営業販売	39	7.7	23.1	7.7	69.2	5.1	25.6	2.6	69.2	2.6	<b>35.9</b>	10.3	<b>61.5</b>
	保険代理	43	<b>11.6</b>	<b>20.9</b>	2.3	69.8	7.0	20.9	9.3	72.1	2.3	<b>11.6</b>	-	86.0
	クリエイティブ	220	2.3	25.0	2.7	73.2	1.8	25.0	2.7	73.6	1.8	26.4	4.5	71.8
	塾・スクール経営	46	6.5	<b>19.6</b>	2.2	76.1	-	<b>10.9</b>	-	89.1	-	<b>6.5</b>	-	93.5
	専門職	211	3.8	29.9	1.9	66.8	2.4	28.4	4.3	70.1	1.4	24.6	3.8	73.9
	経営管理職	20	10.0	35.0	-	<b>55.0</b>	5.0	45.0	10.0	<b>55.0</b>	-	35.0	5.0	<b>65.0</b>
	専門職	149	2.7	30.9	1.3	66.4	2.7	30.2	4.0	<b>67.8</b>	2.0	27.5	4.7	70.5
	講師	42	4.8	23.8	4.8	73.8	-	<b>14.3</b>	2.4	85.7	-	<b>9.5</b>	-	90.5
士業	43	9.3	<b>20.9</b>	2.3	69.8	4.7	20.9	-	74.4	7.0	<b>14.0</b>	-	79.1	
業績の満足度	満足計	129	4.7	24.0	3.1	72.1	2.3	26.4	3.9	72.1	2.3	25.6	3.9	73.6
	不満足計	479	4.0	27.6	3.1	69.1	2.3	26.1	4.6	72.2	2.1	25.3	4.0	72.9
働き方への満足度	満足計	289	3.8	22.8	2.4	74.4	1.4	23.9	3.5	75.4	1.4	21.5	4.2	77.9
	不満足計	217	2.8	<b>32.3</b>	4.1	<b>65.4</b>	2.8	30.0	3.2	<b>67.7</b>	1.4	29.5	3.7	<b>69.1</b>

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

《単一回答：%》

	調査数	(4)保険				(5)発注元の紹介				(6)営業代理				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、利用したい		利用したい、有料でも	現在、利用している	利用してみたい		今後は引き続き、利用したい	利用したい、有料でも	現在、利用している		利用してみたい
全体	800	17.3	40.4	14.9	46.8	8.9	42.8	13.1	51.0	4.4	31.0	9.1	65.9	
職域	設計(機械・建築)	25	32.0	44.0	12.0	<b>36.0</b>	8.0	<b>36.0</b>	-	56.0	4.0	<b>20.0</b>	-	76.0
	メンテナンス、クリーニング	26	26.9	53.8	23.1	<b>26.9</b>	<b>3.8</b>	50.0	15.4	46.2	11.5	38.5	15.4	<b>50.0</b>
	情報技術(IT)	147	13.6	42.2	18.4	49.0	11.6	41.5	14.3	51.7	4.8	36.1	12.2	<b>60.5</b>
	システム開発・保守	107	13.1	42.1	20.6	49.5	15.0	39.3	13.1	52.3	6.5	34.6	12.1	<b>60.7</b>
	PCサポート	40	15.0	42.5	12.5	47.5	<b>2.5</b>	47.5	17.5	50.0	-	40.0	12.5	<b>60.0</b>
	営業	82	22.0	<b>31.7</b>	11.0	51.2	11.0	<b>31.7</b>	11.0	58.5	4.9	28.0	8.5	69.5
	営業販売	39	12.8	38.5	15.4	48.7	7.7	41.0	10.3	51.3	2.6	28.2	5.1	69.2
	保険代理	43	30.2	<b>25.6</b>	<b>7.0</b>	53.5	14.0	<b>23.3</b>	11.6	65.1	7.0	27.9	11.6	69.8
	クリエイティブ	220	<b>11.8</b>	40.0	14.5	50.0	8.6	48.6	16.4	<b>45.0</b>	4.5	34.5	11.8	61.8
	塾・スクール経営	46	19.6	<b>32.6</b>	<b>6.5</b>	52.2	6.5	41.3	17.4	56.5	4.3	<b>21.7</b>	8.7	78.3
	専門職	211	16.1	43.6	13.7	44.1	7.1	43.6	10.9	51.7	2.4	28.0	6.2	70.1
	経営管理職	20	20.0	45.0	25.0	<b>40.0</b>	10.0	40.0	10.0	50.0	-	45.0	20.0	<b>55.0</b>
	専門職	149	14.1	45.6	13.4	44.3	7.4	48.3	12.1	47.0	3.4	29.5	6.0	67.8
	講師	42	21.4	35.7	<b>9.5</b>	45.2	4.8	<b>28.6</b>	<b>7.1</b>	69.0	-	<b>14.3</b>	-	85.7
士業	43	37.2	<b>34.9</b>	<b>23.3</b>	<b>39.5</b>	11.6	<b>34.9</b>	9.3	55.8	7.0	27.9	<b>2.3</b>	67.4	
業績の満足度	満足計	129	30.2	<b>33.3</b>	16.3	43.4	14.0	<b>34.9</b>	10.1	55.0	3.9	<b>25.6</b>	7.8	72.1
	不満足計	479	14.0	43.8	13.8	45.7	7.9	46.3	15.4	47.8	4.2	35.3	10.4	62.0
働き方への満足度	満足計	289	20.4	37.0	15.9	48.1	10.4	41.2	12.5	52.9	3.5	29.4	9.0	68.5
	不満足計	217	<b>12.0</b>	45.2	12.4	45.2	7.8	48.8	14.7	<b>45.2</b>	5.5	38.7	11.1	<b>57.6</b>

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの



■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答：％》

	調査数	(7)ウェブ上の市場開設					(8)情報流通サポート					(9)交渉サポートツール提供				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答			
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい				
全体	800	5.4	34.4	6.1	62.1	3.4	26.4	3.4	71.6	3.8	19.8	1.6	77.1			
職域	設計(機械・建築)	25	4.0	<b>20.0</b>	-	76.0	8.0	<b>20.0</b>	4.0	76.0	4.0	<b>12.0</b>	-	84.0		
	メンテナンス、クリーニング	26	3.8	42.3	11.5	<b>53.8</b>	-	38.5	7.7	<b>61.5</b>	-	30.8	7.7	<b>69.2</b>		
	情報技術(IT)	147	4.8	32.0	4.1	64.6	2.0	26.5	2.7	72.1	3.4	19.7	1.4	78.2		
	システム開発・保守	107	6.5	<b>28.0</b>	3.7	67.3	2.8	24.3	3.7	73.8	2.8	15.9	1.9	82.2		
	PCサポート	40	-	42.5	5.0	57.5	-	32.5	-	67.5	5.0	30.0	-	<b>67.5</b>		
	営業	82	8.5	36.6	14.6	57.3	9.8	23.2	6.1	69.5	9.8	18.3	3.7	73.2		
	営業販売	39	10.3	46.2	25.6	<b>46.2</b>	10.3	38.5	12.8	<b>53.8</b>	7.7	25.6	7.7	<b>66.7</b>		
	保険代理	43	7.0	<b>27.9</b>	4.7	67.4	9.3	<b>9.3</b>	-	83.7	11.6	<b>11.6</b>	-	79.1		
	クリエイティブ	220	6.4	39.1	6.4	<b>56.8</b>	3.2	27.3	3.2	71.4	2.7	20.5	1.8	76.8		
	塾・スクール経営	46	2.2	<b>19.6</b>	4.3	80.4	-	<b>17.4</b>	4.3	82.6	2.2	<b>6.5</b>	-	<b>91.3</b>		
	専門職	211	3.8	34.1	4.3	63.5	2.4	28.9	1.9	69.7	3.3	20.9	0.5	76.3		
	経営管理職	20	-	50.0	5.0	<b>50.0</b>	-	45.0	5.0	<b>55.0</b>	-	40.0	-	<b>60.0</b>		
	専門職	149	3.4	33.6	4.7	64.4	3.4	28.2	2.0	69.8	4.7	22.8	0.7	73.2		
	講師	42	7.1	<b>28.6</b>	2.4	66.7	-	23.8	-	76.2	-	<b>4.8</b>	-	<b>95.2</b>		
士業	43	9.3	34.9	7.0	60.5	4.7	<b>20.9</b>	4.7	76.7	4.7	25.6	2.3	<b>72.1</b>			
業績の満足度																
満足計	129	4.7	<b>27.9</b>	5.4	69.0	7.0	21.7	4.7	73.6	6.2	17.1	2.3	77.5			
不満足計	479	5.4	38.4	7.3	58.2	2.3	30.3	3.5	68.7	3.5	21.9	1.5	75.4			
働き方への満足度																
満足計	289	6.2	33.6	7.3	63.3	3.8	24.9	3.8	73.4	4.2	18.0	2.1	78.9			
不満足計	217	5.5	43.8	6.0	<b>52.5</b>	2.8	<b>33.2</b>	3.2	<b>65.9</b>	2.8	25.3	0.9	72.4			

＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

《単一回答：％》

	調査数	(10)マーケティングアドバイス					(11)トライアルの機会の提供					(12)仕入先・外注先の調達サポート				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答			
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい				
全体	800	4.0	23.9	3.0	73.4	2.6	28.0	4.6	70.3	3.0	25.5	3.8	72.0			
職域	設計(機械・建築)	25	8.0	<b>12.0</b>	-	80.0	4.0	36.0	4.0	<b>60.0</b>	8.0	<b>16.0</b>	-	76.0		
	メンテナンス、クリーニング	26	-	38.5	7.7	<b>61.5</b>	-	30.8	3.8	69.2	-	38.5	7.7	<b>61.5</b>		
	情報技術(IT)	147	1.4	25.2	4.1	74.8	0.7	30.6	4.1	69.4	4.1	23.1	3.4	73.5		
	システム開発・保守	107	1.9	21.5	4.7	78.5	0.9	29.9	4.7	70.1	5.6	<b>18.7</b>	3.7	76.6		
	PCサポート	40	-	35.0	2.5	<b>65.0</b>	-	32.5	2.5	67.5	-	35.0	2.5	<b>65.0</b>		
	営業	82	9.8	20.7	4.9	73.2	3.7	<b>17.1</b>	2.4	79.3	3.7	28.0	8.5	68.3		
	営業販売	39	10.3	23.1	7.7	71.8	5.1	<b>17.9</b>	5.1	76.9	5.1	41.0	17.9	<b>53.8</b>		
	保険代理	43	9.3	<b>18.6</b>	2.3	74.4	2.3	<b>16.3</b>	-	81.4	2.3	<b>16.3</b>	-	81.4		
	クリエイティブ	220	4.5	25.9	3.6	70.5	3.2	28.6	5.5	69.1	1.4	30.0	3.2	69.1		
	塾・スクール経営	46	6.5	19.6	2.2	78.3	-	<b>13.0</b>	6.5	87.0	-	<b>17.4</b>	2.2	82.6		
	専門職	211	1.9	24.2	1.4	74.4	3.8	31.8	3.8	66.4	3.3	24.6	3.3	73.0		
	経営管理職	20	5.0	35.0	5.0	<b>60.0</b>	-	35.0	10.0	<b>65.0</b>	5.0	45.0	-	<b>50.0</b>		
	専門職	149	2.0	25.5	1.3	73.2	5.4	33.6	2.7	<b>63.8</b>	3.4	27.5	4.7	70.5		
	講師	42	-	<b>14.3</b>	-	85.7	-	23.8	4.8	76.2	2.4	<b>4.8</b>	-	<b>92.9</b>		
士業	43	7.0	<b>16.3</b>	-	76.7	2.3	27.9	9.3	69.8	7.0	<b>16.3</b>	2.3	76.7			
業績の満足度																
満足計	129	3.9	20.2	3.1	76.7	5.4	24.0	3.1	72.9	4.7	23.3	3.1	72.9			
不満足計	479	4.2	26.9	3.1	70.6	2.1	31.7	6.1	67.0	1.9	27.8	4.2	70.6			
働き方への満足度																
満足計	289	2.4	20.8	3.5	78.2	3.1	23.5	4.5	74.7	2.4	21.5	4.5	76.5			
不満足計	217	3.7	30.0	1.8	<b>67.7</b>	2.8	35.9	4.6	<b>62.7</b>	2.8	34.1	2.8	<b>63.6</b>			

＜注＞アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答：%》

	調査数	(13)人材確保に関するサービス					(14)経営支援サービス					(15)プロジェクトマネジメント・サポート				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答			
		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも				
全体	800	4.0	21.3	2.8	75.5	2.5	24.6	4.6	73.3	2.6	18.8	1.6	78.8			
職域	設計(機械・建築)	25	8.0	<b>16.0</b>	-	76.0	4.0	<b>16.0</b>	-	80.0	4.0	<b>12.0</b>	-	84.0		
	メンテナンス、クリーニング	26	-	38.5	7.7	<b>61.5</b>	-	38.5	3.8	<b>61.5</b>	-	30.8	3.8	<b>69.2</b>		
	情報技術(IT)	147	2.7	21.8	3.4	76.2	0.7	25.9	4.1	74.1	2.0	21.1	2.0	77.6		
	システム開発・保守	107	3.7	16.8	3.7	80.4	0.9	24.3	5.6	75.7	2.8	18.7	2.8	79.4		
	PCサポート	40	-	35.0	2.5	<b>65.0</b>	-	30.0	-	70.0	-	27.5	-	<b>72.5</b>		
	営業	82	4.9	<b>14.6</b>	2.4	80.5	7.3	23.2	3.7	70.7	8.5	15.9	1.2	75.6		
	営業販売	39	5.1	20.5	5.1	74.4	7.7	25.6	5.1	<b>66.7</b>	5.1	20.5	2.6	74.4		
	保険代理	43	4.7	<b>9.3</b>	-	86.0	7.0	20.9	2.3	74.4	11.6	<b>11.6</b>	-	76.7		
	クリエイティブ	220	2.7	20.5	1.8	77.3	2.3	23.6	5.5	74.1	1.8	19.1	1.4	79.1		
	塾・スクール経営	46	6.5	21.7	8.7	76.1	-	<b>17.4</b>	2.2	82.6	-	<b>10.9</b>	-	89.1		
	専門職	211	5.7	22.3	2.4	73.0	2.4	26.5	5.2	71.6	1.9	19.0	1.9	79.1		
	経営管理職	20	5.0	40.0	10.0	<b>55.0</b>	-	40.0	10.0	<b>60.0</b>	-	35.0	5.0	<b>65.0</b>		
	専門職	149	6.0	21.5	2.0	73.2	2.7	26.2	4.7	71.1	2.7	19.5	2.0	77.9		
	講師	42	4.8	16.7	-	81.0	2.4	21.4	4.8	78.6	-	<b>9.5</b>	-	90.5		
	士業	43	2.3	23.3	-	74.4	4.7	23.3	7.0	72.1	4.7	18.6	2.3	76.7		
業績の満足度	満足計	129	6.2	19.4	1.6	75.2	5.4	20.2	5.4	75.2	4.7	17.8	2.3	78.3		
	不満足計	479	3.3	23.8	3.1	73.5	1.9	28.4	4.8	70.1	2.1	20.5	1.5	77.5		
働き方への満足度	満足計	289	3.8	<b>16.3</b>	2.1	81.0	2.4	21.1	6.2	77.2	2.8	15.2	2.1	82.4		
	不満足計	217	4.1	26.3	2.3	<b>70.0</b>	1.4	33.6	5.1	<b>65.4</b>	1.8	26.3	1.4	<b>71.9</b>		

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

《単一回答：%》

	調査数	(16)契約サポート					(17)打ち合わせスペース等					(18)相談サービス				
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答			
		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも		現在、利用している	利用してみたい	利用したい、有料でも				
全体	800	3.9	28.5	6.6	68.8	3.3	23.4	4.0	74.4	5.5	33.4	5.5	63.0			
職域	設計(機械・建築)	25	8.0	<b>20.0</b>	-	76.0	8.0	<b>16.0</b>	4.0	80.0	8.0	36.0	4.0	60.0		
	メンテナンス、クリーニング	26	-	38.5	15.4	<b>61.5</b>	-	26.9	3.8	73.1	3.8	57.7	15.4	<b>42.3</b>		
	情報技術(IT)	147	2.0	32.7	6.8	66.7	4.1	24.5	5.4	73.5	1.4	33.3	4.8	66.0		
	システム開発・保守	107	2.8	32.7	7.5	66.4	5.6	22.4	5.6	74.8	0.9	29.9	3.7	70.1		
	PCサポート	40	-	32.5	5.0	67.5	-	30.0	5.0	70.0	2.5	42.5	7.5	<b>55.0</b>		
	営業	82	8.5	<b>23.2</b>	6.1	69.5	2.4	<b>18.3</b>	1.2	79.3	9.8	29.3	7.3	63.4		
	営業販売	39	5.1	25.6	7.7	69.2	2.6	25.6	2.6	71.8	7.7	33.3	5.1	61.5		
	保険代理	43	11.6	<b>20.9</b>	4.7	69.8	2.3	<b>11.6</b>	-	86.0	11.6	<b>25.6</b>	9.3	65.1		
	クリエイティブ	220	3.6	30.0	5.5	66.8	4.1	26.4	3.6	70.5	4.1	32.3	4.1	64.5		
	塾・スクール経営	46	2.2	<b>10.9</b>	4.3	89.1	-	<b>10.9</b>	2.2	89.1	6.5	37.0	6.5	60.9		
	専門職	211	3.3	30.8	8.1	67.3	2.4	25.6	5.7	73.0	6.2	34.1	6.2	62.1		
	経営管理職	20	-	40.0	10.0	<b>60.0</b>	10.0	45.0	15.0	<b>50.0</b>	10.0	30.0	5.0	60.0		
	専門職	149	4.0	34.9	9.4	<b>63.1</b>	2.0	24.8	4.0	73.8	6.0	37.6	6.7	59.1		
	講師	42	2.4	<b>11.9</b>	2.4	85.7	-	19.0	7.1	81.0	4.8	<b>23.8</b>	4.8	73.8		
	士業	43	7.0	<b>23.3</b>	7.0	69.8	4.7	18.6	-	76.7	14.0	<b>23.3</b>	2.3	65.1		
業績の満足度	満足計	129	5.4	24.8	7.0	71.3	6.2	19.4	4.7	77.5	8.5	31.0	7.8	63.6		
	不満足計	479	3.1	31.7	6.9	66.2	2.7	26.1	4.8	71.8	5.2	35.7	5.2	60.5		
働き方への満足度	満足計	289	4.2	23.9	6.9	73.4	4.5	<b>18.3</b>	3.5	78.9	6.6	31.5	6.2	64.4		
	不満足計	217	2.8	34.1	4.1	64.5	1.8	31.3	3.7	<b>67.3</b>	4.1	39.6	5.1	<b>57.6</b>		

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答：％》

	調査数	(19)精神的なサポート					(20)決済機能				(21)財務・経営関連サービス			
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		
全体	800	2.1	24.5	3.0	73.8	4.0	23.0	4.0	74.8	7.9	29.6	6.1	64.8	
職域	設計(機械・建築)	25	4.0	<b>8.0</b>	-	88.0	4.0	<b>16.0</b>	-	80.0	12.0	<b>24.0</b>	-	68.0
	メンテナンス、クリーニング	26	3.8	26.9	3.8	69.2	3.8	38.5	7.7	<b>57.7</b>	7.7	50.0	7.7	<b>42.3</b>
	情報技術(IT)	147	1.4	25.2	2.0	74.1	4.8	21.8	4.1	76.9	7.5	29.9	5.4	66.0
	システム開発・保守	107	0.9	22.4	2.8	77.6	5.6	<b>17.8</b>	2.8	80.4	9.3	28.0	7.5	67.3
	PCサポート	40	2.5	32.5	-	<b>65.0</b>	2.5	32.5	7.5	<b>67.5</b>	<b>2.5</b>	35.0	-	62.5
	営業	82	3.7	20.7	1.2	75.6	8.5	28.0	7.3	<b>68.3</b>	12.2	<b>23.2</b>	9.8	67.1
	営業販売	39	5.1	23.1	2.6	71.8	7.7	35.9	10.3	<b>59.0</b>	12.8	33.3	15.4	<b>56.4</b>
	保険代理	43	2.3	<b>18.6</b>	-	79.1	9.3	20.9	4.7	76.7	11.6	<b>14.0</b>	4.7	76.7
	クリエイティブ	220	0.9	26.8	5.0	72.3	2.3	25.0	4.1	73.6	5.0	31.8	6.4	64.1
	塾・スクール経営	46	2.2	<b>17.4</b>	2.2	80.4	4.3	<b>17.4</b>	6.5	80.4	8.7	<b>17.4</b>	4.3	73.9
	専門職	211	2.4	26.5	3.3	72.0	2.8	20.4	2.8	77.3	9.5	31.3	6.2	62.6
	経営管理職	20	5.0	30.0	5.0	<b>65.0</b>	5.0	25.0	5.0	70.0	10.0	35.0	10.0	<b>55.0</b>
	専門職	149	2.0	28.2	3.4	70.5	3.4	22.8	3.4	74.5	10.7	32.2	6.0	61.1
	講師	42	2.4	<b>19.0</b>	2.4	81.0	-	<b>9.5</b>	-	90.5	4.8	26.2	4.8	71.4
士業	43	4.7	23.3	-	72.1	7.0	20.9	-	74.4	4.7	25.6	4.7	72.1	
業績の満足度	満足 計	129	5.4	22.5	4.7	73.6	7.8	19.4	4.7	75.2	10.9	27.9	4.7	63.6
	不満足 計	479	1.3	26.5	2.7	72.4	2.5	24.6	4.0	74.1	7.9	30.9	6.1	63.9
働き方への満足度	満足 計	289	2.8	22.5	4.2	75.8	4.8	21.1	4.5	75.8	9.0	28.0	6.9	65.4
	不満足 計	217	0.9	30.9	3.7	<b>68.2</b>	2.8	28.6	3.2	70.5	5.5	33.2	6.0	62.7

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

《単一回答：％》

	調査数	(22)法律関連サービス					(23)学習・教育・能力開発				(24)他者とのネットワーク			
		A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	A	B	C	無回答	
		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		現在、利用している	利用してみたい	今後は引き続き、有料でも利用したい		
全体	800	4.1	35.0	7.1	62.4	7.9	38.3	10.5	57.3	8.8	39.1	5.4	56.3	
職域	設計(機械・建築)	25	4.0	<b>12.0</b>	-	84.0	4.0	<b>24.0</b>	8.0	72.0	4.0	<b>20.0</b>	4.0	76.0
	メンテナンス、クリーニング	26	3.8	46.2	7.7	<b>50.0</b>	3.8	46.2	15.4	<b>50.0</b>	-	53.8	7.7	<b>46.2</b>
	情報技術(IT)	147	0.7	37.4	6.1	62.6	5.4	39.5	14.3	57.1	5.4	40.1	4.8	58.5
	システム開発・保守	107	0.9	37.4	7.5	62.6	4.7	36.4	15.9	60.7	4.7	38.3	5.6	61.7
	PCサポート	40	-	37.5	2.5	62.5	7.5	47.5	10.0	<b>47.5</b>	7.5	45.0	2.5	<b>50.0</b>
	営業	82	12.2	34.1	8.5	<b>57.3</b>	11.0	<b>29.3</b>	9.8	63.4	8.5	<b>29.3</b>	7.3	63.4
	営業販売	39	7.7	41.0	10.3	<b>53.8</b>	5.1	<b>30.8</b>	10.3	64.1	7.7	<b>33.3</b>	5.1	59.0
	保険代理	43	16.3	<b>27.9</b>	7.0	60.5	16.3	<b>27.9</b>	9.3	62.8	9.3	<b>25.6</b>	9.3	67.4
	クリエイティブ	220	2.7	31.4	8.6	65.9	5.5	38.2	8.6	60.0	8.6	40.5	5.5	54.5
	塾・スクール経営	46	6.5	<b>26.1</b>	-	71.7	15.2	41.3	8.7	<b>52.2</b>	2.2	<b>30.4</b>	-	67.4
	専門職	211	2.4	39.8	8.1	59.2	10.4	41.2	11.8	52.6	12.3	42.7	5.7	52.1
	経営管理職	20	5.0	40.0	10.0	60.0	15.0	60.0	25.0	<b>40.0</b>	20.0	70.0	20.0	<b>30.0</b>
	専門職	149	2.7	43.6	8.7	<b>55.0</b>	7.4	40.9	9.4	54.4	10.7	42.3	2.0	53.0
	講師	42	-	<b>26.2</b>	4.8	73.8	19.0	<b>33.3</b>	14.3	52.4	14.3	<b>31.0</b>	11.9	59.5
士業	43	14.0	39.5	7.0	<b>53.5</b>	7.0	37.2	2.3	55.8	18.6	41.9	7.0	<b>46.5</b>	
業績の満足度	満足 計	129	6.2	35.7	10.9	60.5	13.2	34.1	14.7	58.1	14.7	<b>32.6</b>	4.7	58.9
	不満足 計	479	4.2	37.6	6.5	59.9	6.3	38.4	9.0	57.8	6.7	40.5	6.1	55.5
働き方への満足度	満足 計	289	3.5	31.5	7.6	66.4	9.0	37.0	13.1	58.1	10.4	36.7	5.5	58.1
	不満足 計	217	4.6	39.6	6.9	<b>57.1</b>	5.5	44.7	9.7	53.0	5.5	44.2	5.5	52.1

<注>アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以下下回るもの

## ■Q51 外部サービスの利用意向

《単一回答:%》

		調査数	(25)互助機能			無回答
			A 現在、利用している	B 利用してみたい 今後は引き続き、 利用したい	C 利用したい、 有料でも	
全体		800	3.5	36.1	8.5	61.5
職域	設計(機械・建築)	25	4.0	36.0	4.0	60.0
	メンテナンス、クリーニング	26	3.8	46.2	11.5	<b>50.0</b>
	情報技術(IT)	147	2.0	35.4	10.2	63.9
	システム開発・保守	107	2.8	34.6	12.1	64.5
	PCサポート	40	-	37.5	5.0	62.5
	営業	82	8.5	<b>28.0</b>	4.9	65.9
	営業販売	39	7.7	<b>25.6</b>	-	66.7
	保険代理	43	9.3	<b>30.2</b>	9.3	65.1
	クリエイティブ	220	1.4	36.4	5.9	62.7
	塾・スクール経営	46	4.3	<b>30.4</b>	13.0	67.4
	専門職	211	3.8	40.3	10.0	57.3
	経営管理職	20	5.0	55.0	25.0	<b>45.0</b>
	専門職	149	3.4	39.6	8.7	58.4
	講師	42	4.8	35.7	7.1	59.5
士業	43	7.0	32.6	11.6	60.5	
業績の満足度	満足 計	129	6.2	<b>30.2</b>	8.5	65.1
	不満足 計	479	2.3	39.9	8.6	58.5
働き方への満足度	満足 計	289	3.5	32.5	10.4	65.4
	不満足 計	217	2.3	44.7	9.2	<b>53.9</b>

〈注〉アミかけは全体を5ポイント以上上回るもの、太字斜体は5ポイント以上下回るもの

## ■その他強調しておきたいこと等

「年金不安」「個人事業主の信頼性保証の必要性」「働き方についての啓蒙」といった、国の制度や社会システム、風潮への指摘や、

「仕事の効率化を意識」「セルフマネジメント、時間管理の向上」「取引構造の課題を痛感」といった声も。

- 「今回のアンケートを通して、ほかに強調しておきたいこと、言い足りないこと、最近仕事を行ううえで特に感じていることなどがあれば、ぜひお書きください」という項目に対し、下記のような幅広い回答が寄せられた。
- 個人事業主の働き方についての課題、独立開業をめぐる社会システムについての指摘等、いずれも実感にもとづく重要な指摘である。

## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
どんな仕事でも体が資本だということ。	設計(機械・建築)
短納期、低価格。	設計(機械・建築)
年を感じる。	設計(機械・建築)
年金など将来が不安。自営なので定年はないが、60歳を超えても働きたい仕事があるかなあ。	設計(機械・建築)
不景気で仕事の単価も下がっているの、赤字でも受けざるをえない仕事が増えている。	設計(機械・建築)
不景気なのか仕事が少ない。	設計(機械・建築)
業界の将来性	メンテナンス、クリーニング
国乱れば人乱れる、この国は破滅に向かいつつあります。各自が、目を覚ます時期がきています。人の道、人の徳に戻らねば良くはならないと感じます。	メンテナンス、クリーニング
一人で仕事をすることに限界を感じる時がある。チームで仕事をできたらと考えています。	システム開発・保守
クライアントの企業に専門のスタッフを置いておらず(私の取引先は中小企業が多いため)、話が専門的なことになるとなかなか聞いてもらえなかつたりするのが大変です。	システム開発・保守
ソフトウェア業界そのものがいやになってきている。	システム開発・保守
データの的にはパソコン、インターネットの普及率は大変なものだが、実際に活用できる層は意外と薄い。全年齢層において、PCを持っているだけ、プロバイダと契約しただけの人が大変多くギャップを感じている。	システム開発・保守
デフレ、不景気の影響で一時期の半分の仕事量しかなく、最近は資金に余裕もなくなっている。自己資金(無借金)で回してきたが、さすがに限界が見えつつある。かといって、金融機関は、弊社みたいな小さいところには、資金を貸し出してくれないし、貸し出しても、担保を持たない弊社では、サラ金と見間違うぐらいの高利であり、おいそれと借りるわけにはいかない。私の資産はこの技術力ぐらいしかないの、技術を担保にして、低利で貸し出す制度等の創設を非常に強く思っている。	システム開発・保守
もっと生活に余裕が欲しい。	システム開発・保守
ユーザーの信頼を得なければ次はない。	システム開発・保守
育児のために、仕事の時間が減っている傾向があり不安を感じている。	システム開発・保守
沖縄でIT産業に従事しているが、沖縄の対価はアジア地域でも最低のレベルであり、そのため仕事のできる技術者は他県に流失しています。これはまた県内のソフトハウスは低スキルの技術者を安く雇って、長時間労働させることで利鞘を稼ぐ商売になっており、正常な成長が望めない。沖縄の情報産業の未来は暗い。	システム開発・保守
何かビジネスになるか?それが生活として、また社会としてプラスになることか?ただ流行に乗った事業ではなく、「自分でできないこと」を行い、それがビジネスとして成り立つ事業であるのであれば、ビジネスとして形にできればと考えている。	システム開発・保守
我々のような個人事業者は信頼性を保証するのは自分自身しかない。これを公平に保証してくれるような機関がぜひ欲しい。	システム開発・保守
企業で働いていた頃の規律やしつけが今では懐かしい。	システム開発・保守
景気が向上しないとうまく回転しない。	システム開発・保守
自分の仕事をきちんとサポートしてくれる人間がいなくて、事務所として使っている親の余計な横槍が入り、思うように仕事が進まない。	システム開発・保守
自分より遥かに能力が劣っていても、単金は大差ないという事実は無視できない。仕事が少ないのは、不満を増やすだけ。	システム開発・保守

## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
収入に関する不安はあるが、自分で自分の生き方を決められる今の仕事の形態は充実していると思っている。	システム開発・保守
将来の市場がどのように変化するか不安。	システム開発・保守
障害があるため、通常の雇用形態では就労が困難なため現在の形態となっている。	システム開発・保守
人手が欲しいが元手が無い。	システム開発・保守
働けど働けど楽にならず。効率の良い働き方はないかと探っている。	システム開発・保守
不況などによるストレスか、人間性を失った取引先が多くなっている。	システム開発・保守
忙しくて、なかなか休みがとれない。	システム開発・保守
いかがわしいMLMの氾濫にはうんざりしている。	PCサポート
いまだ目に見える成果があがっておりませんが、早く軌道に乗せたいと思っております。軌道に乗らない理由にはしたくないのですが、途中で心疾患を患いまして精神的な面を含め6カ月ほどを費やしてしまいました。自営(SOHO)には健康という投資も大切だということを思い知らされた次第です。	PCサポート
ここ1年で、不景気の影響もあり、業績が落ちてきています。	PCサポート
個人事業の売り上げの少ない分を、フォローするパートが少ない。	PCサポート
子供が小さいのでセーブしながら仕事をしている。	PCサポート
独立開業を目指す人たちに積極的に応援するサポートを自分の失敗事例や経験談をもとに行っています。今はメールでの相談などが主ですが、近い将来はこれに関する書籍の出版も考えています。「開業したいけどどうしたらよいかわからない」と感じる方が意外にも多いので、それらの方々のバックアップをしながら、SOHO業界を盛り上げていきたいと考えています。	PCサポート
病気のとくに代行してくれる人が確保できないこと。繁忙期だけ一時的にかつ突発的に起こるクライアントからの注文に対応できる人材の確保が困難。	PCサポート
目先の利益よりも、社会貢献。	PCサポート
やりがいのある仕事ですが、成果が表に出ない時もあります。粘り強くやるしかないですね。	営業販売
営業を強化したい。	営業販売
周りの状況が日々悪化している中、常に新しいことに目を向け対応できるように心がけています。	営業販売
最近のお客様を見ていて決して安いから買うというのではなく、高くても良い物であれば買うという傾向にあります。私のお店で扱っている商品は、このあたりではまだ少ないのでいかに商品を知ってもらうか、そしてその商品の相場をいかに知ってもらうかが課題です。	営業販売
最近では情報のやりとりが速くなってきていると思う。	営業販売
子供を抱えて生活していると、どうしても、自分で仕事を作る以外あり得なかった。専門分野の資格も実務経験もないこと、子供が学校へあがると、早く家に帰る必要があること、などなど。社会や行政の対応を待てるうちに、子供は成人してしまいます。	営業販売
独自性がある商品なので、アピールする場所がもっと欲しいと思っていますがなかなかありません。	営業販売
異業種やインターネット通販の参入で急速にライバルが増えた。今のところ、独立したかいがあったが、今後この業界がどうなるのか?不安である。	保険代理
営業力の強化	保険代理
今、次の仕事へのチャレンジをしているところ。今の仕事から次の仕事に変わるチャンスがあるために。基本的に今の仕事を全部やめることはできないと思う。サイドビジネスとして、育てていきたい。今後、そちらを本業にすることを願っている。	保険代理
不景気	保険代理
一人で長年仕事を続けてきた結果、似たような仕事をこなし続けるために必要な気力の衰えを感じる。仕事に変化をつけたり、多様な人と交流する必要があるが、一時的な異業種交流パーティーのようなもので本当に必要な人脈を得ることは、ほとんど不可能。ネットワークをどうやって構築していくか模索中。	クリエイティブ
SOHOが、主婦の片手間の仕事と勘違いされている人が多くなってきた、ということに不満を持っていることくらいです。	クリエイティブ
SOHOと内職を勘違いしている社会風潮があり、SOHOで自営をしているといっても、家事などの片手間でやっているとと思われることも多い。実際は、納期も単価も、仕事を受けることすらも厳しい。今、在宅で仕事をやりませんか?というような電話がかかってくる詐欺まがいの行為が氾濫しているが、そのせいでこちらに迷惑がかかることもあるので、社会の認識をもう少し高め、またその手の詐欺行為もしっかりと取り締まってほしいと思う。	クリエイティブ
SOHOに対しての保護がなされていない。今まで未払いや約束の報酬を払ってもらえないなどのトラブルがある。一度訴訟して勝ったことがあるが、弁護士費用やかかった時間を考えると、未払い分を払ってもらっても実質的には赤字になってしまう。今現在未払いのところが、こちらからの連絡に対し一切応答していない。だいたいそういうところは契約書も交わせないところが多いのだが、保護機関や強制執行できるような機関ができるとSOHOの人間は安心して仕事ができる。	クリエイティブ
SOHO形式でフリーWEBデザイナーをしているが、最近、通信教育等で、誰でも簡単にWEBデザイナーになれて、高収入を得られるといった宣伝が横行しており、実績のない自称WEBデザイナーが増えているので、混同されて迷惑である。	クリエイティブ
いい加減に仕事をとってこないと、やばい。	クリエイティブ
ここ数年仕事があつと減った。景気に影響を受けている。	クリエイティブ
とても厳しい状態なのですが、入り込む余地はまだあると感じています。	クリエイティブ
とにかくギャラが安い。それなのに仕事量が多すぎる。下請けなのだ、つくづく感じる。断れば、必ず、そのギャラでもこの不景気時代、やる人はいるわけで、まさに悪循環。何もわからない新卒等の担当(発注者)がつき、偉そうに発注されるとつい卑屈になってしまう。そのうえ、上司がカバーしてとか言われると、その分、ギャラを上乗せしてほしい。つくづく私は下請けなのだ痛感して、ひねくれてしまいそうになる。	クリエイティブ



## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
フリーランスという立場であることの楽しさ、つらさ、すべてを受けとめつつ、今後も前進していきたいです。	クリエイティブ
もっと情報が円滑に流れる、社会になってほしい。	クリエイティブ
育児や、他のことと両立させることがまだ難しい。子供がある程度大きくなったらもう少し仕事の量を増やすこともできるかもしれないが、現状では、新しいクライアントにアピールしても仕事の範囲が限定されてしまうので、取引先に迷惑がかかる。	クリエイティブ
営業活動が難しいと思う。	クリエイティブ
開業から1年間の布石が効果をあらわし始めている実感がある。	クリエイティブ
各業界の作家(クリエイター)・デザイナーなどは他の業種に先駆けて今後ますますフリーランス化するように思われます。欧米のみならず日本においても、このようなフリーランスの私たちには、個人として活動するだけでなく、事務所を運営したり会社にしったりといった組織化の機会が多くなるものと考えます。そうすると、作家個人の能力以上に、組織運営能力やチームとしての能力が問われる事態にもなるでしょう。こういった現状を踏まえ、もっと多くの発注者・受注者がフリーランスとしてのワークスタイルを理解・確立することが急がれるようです。我	クリエイティブ
感性です仕事であっても、学歴がものをいう世の中がづらい。	クリエイティブ
技術が日々進化している業界なので、情報収集がかなり重要だと思っていますが、なかなか個人事業だと難しいな、と最近特に思っています。	クリエイティブ
契約書を交わさないので、当初の予定より仕事を減らされたり、スケジュールが遅くなるのが当たり前になっている。こちらとしては月間、年間など長いスパンでの仕事の見通しが立ちにくく、収入も不安定。個人事業の弱さを感じる。また、発注元にスキルがなく、何でもかんでも請負側に頼ってくる傾向が最近ある。仕事もやりにくいギャンブルに見合わないことも多々ある。私はプロではあるけれど決して「魔法使い」ではないと言いたい。	クリエイティブ
経営採算は個人で行っているが、仕事自体は会社時代の仲間とグループ化してこなしている。会社時代にメンバーそれぞれが別々の職場にいた関係で社内の人脈がいろいろとある。専業主婦としての立場もこなしながら、自営業者として(プロとして)自宅で仕事を続けられることが、働き方として重要である。	クリエイティブ
結婚して、将来も働き続けたいと思い、思いきってこの形をとって働くことにしました。自分のペースで働くことができ、(今はまだいませんが)子供ができて、働き続けていけるので、とても満足しています。また主人と同じ仕事ということで、夫婦が助け合ってとても仲が良いので、収入などにはかえられず、精神的にとても豊かですし、独立して良かったと思っています。	クリエイティブ
健康面に関しては、もっと重要視しなくてはならないのであろうが、時間的なゆとりのなさ、様々な煩わしさからどうしても疎かにしてしまうので、そういった面を簡潔に済ませることができるようなサービスがあれば(個人的には、廉価であれば)、利用したいと思う。	クリエイティブ
顧客の確保をいかにするかが大きな問題である！	クリエイティブ
効率のいい納品の仕方を確立する。	クリエイティブ
国民年金が、低所得の自分には負担が大きい。そういったサポート体制がないと、ただただ生活に追われ、良い物を作り続けることができなくなります。結果、手間のかかるクオリティーの高い仕事をする人間が減る。	クリエイティブ
今後の仕事どうしようか迷っています。	クリエイティブ
最近、質より量、価格を重視するような傾向がある。	クリエイティブ
仕事が欲しいです。	クリエイティブ
仕事に関しては特にありません。自分の能力を少しでも伸ばしたいと思います。	クリエイティブ
仕事の斡旋のサイトや雑誌は多いけれど、イラストや漫画の仕事の紹介は需要があるはずなのに少ないのでそういうジャンルの紹介機関があったらいいなと思っています。	クリエイティブ
仕事の量が減っていること。仕事の単価が安くなっていること。	クリエイティブ
私のような個人事業主は社会的に非常に弱い立場に置かれているように思います。仕事を出してやっているなどの風潮が感じられてなりません。確かに企業対個人では力の差は歴然ですが、その小さな力からも利益を得ていることを忘れないでほしいです。	クリエイティブ
自宅で手軽にできるイメージがあり競争率も高く単価が下がりが気味傾向にある主婦の道楽にとられることも多く、なかなか周囲には大変さは伝わらない。	クリエイティブ
自分なりに全力投球している。	クリエイティブ
自由業という職業を選んだのは、自分の時間が持てるし、有効に時間を使えるからで、そういう意味では働き方・スタイルとしては非常に満足している。	クリエイティブ
仕事に関しては、最近資格や免許といったものが重視される世の中になってきたが、ライセンスを持っているだけで実際の能力が欠如している人も多いと感ぜられ、そういう人への報酬が従来より高価になっているため、実務を行っている人への対価が下がっているのではないかと、思っている。本当に能力がある人物の中には「試験」が苦手な人もいるのではないかと。人間の能力は数値や肩書きだけでは推し量れないと思いたい。	クリエイティブ
住居と事務所が同じなので、安く事務所スペースを賃貸してくれるところがあれば利用を考えてみたい。	クリエイティブ

## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
新しいことへの挑戦なので他に比較できる職種でないので、常に改良が要求されているので、チャレンジしている喜びがある。	クリエイティブ
税金や社会保険料などを今まで払った多くの税金の中で、国が面倒を見てほしい。将来税金をたくさん払うから今楽にしてほしい。沈没する船(銀行等)を助けてもどぶに捨てる金です。	クリエイティブ
積極的理由で始めたSOHOではなく、また、日々の家事育児に追われてメリハリがつけにくいのが現状です。自分としては外に出て(社員として)集中して働くのが向いているということはよくわかっているのに、保育所その他の条件でそれができません。まだまだ女性が自分のペースで仕事をするには不親切な社会だと痛感しています。	クリエイティブ
先ほども書きましたが、やはり仕事の単価が安すぎるという部分があり、そのうえ、僕の仕事は必ずと言っていいほど制作物の修正が発生するのですが、中にはクライアントの気まぐれなエゴと言っていいくらいの修正要求を受けざるをえない場合でも、その修正作業分は請求できないという部分に問題があります。	クリエイティブ
すべて自分のやる気ひとつにかかっている、と。	クリエイティブ
孫請けSOHOはまだ地位が低く、足元を見られがちです。スキルアップや営業努力も必要ですが、一方、実績のためならただでも引き受ける人の存在がデフレを起こしている感もあります。発注元にもかなり悪質なところがあり(直接の被害はありませんが)、組合のようなものももっと広がり、保険、悪質企業の追放、ある程度以下の単価にならないルールを定めてほしいです。	クリエイティブ
他の同業者とディスカッションができる場があったら参加したい。	クリエイティブ
大変だ！	クリエイティブ
地道にやっています。	クリエイティブ
中間マージンがなければもっと社会の効率が良くなる。	クリエイティブ
なかなか新規開拓ができない。	クリエイティブ
転職を考えている。	クリエイティブ
独立して2年目。今年は仕事がハードでプライベートな時間がとれない。	クリエイティブ
夫の収入だけで生計は立てているので、自分一人すら養えない程度の収入しかないが、働き方としては満足している。	クリエイティブ
服の値段が下がっている割に消費者が商品を買わないから景気が良くならない。	クリエイティブ
忙しいときと暇なときの差が激しい。	クリエイティブ
10年後の日本を想定しながら、10年後に勝ち組に入ること目標に今動いていますが、そのためなのか何のためなのか今の生活がカツカツなので困っています。零細企業向けの融資とかあれば良いのですが。	塾・スクール経営
アウトソーシング利用の有効性	塾・スクール経営
今現在、一番末の子が幼稚園生なので、来年小学校へ入学したら、移動時間を増やせるので、本格的に活動する。	塾・スクール経営
今順調とは言えないですが、働きかけると必ずいい結果が出ますので諦めることなく、新規開拓に力を入れていきたい。	塾・スクール経営
大手企業を退職して留学して得た技術、経験を生かした仕事に就け、思っていたより早く独立した割には少しずつだが成長できていることに喜びを感じている。いつも教室に来てくれる人、注文してくれる人たちが癒される時間、雰囲気を提供できるよう心がけている。そのために、自分自身にいつも余裕がないといけないと思うので、自分の時間、リフレッシュもできるだけもてるようやりくりしている。	塾・スクール経営
たくさんのお客と会う機会がありますが、子供のしつけができてない親が多く感じます。	塾・スクール経営
不況で困っている。	塾・スクール経営
不景気です。	塾・スクール経営
楽ではない。	経営管理職
多様化する現代には多くの情報やノウハウが必要である。しかし本当に有用なものを機動的に提供するところは少ない。ネット上にそのような情報サービスが期待されると思う。それを今後のサポートにしたい。	経営管理職
Eメール納品主体のフリーランスであるため、今後、良質なワーキングスペースを確保できる住宅環境自体や住宅内のインターネット環境の整備が期待される。	専門職
インターネットを業務の中心にした途端経営がうまくいかなかった。	専門職
すべてにおいて満足すべきものである。	専門職
とても暇だ。	専門職
フリーランスは信用度が低いと感じます。	専門職
まとまった休暇をとりたい。	専門職
一般的に、日本で起業することはリスクが高すぎる。これでは、日本経済に活力をもたらすのは、ベンチャーだというのは、単なる掛け声としか思えない。資金調達の問題ではなく、ガッツがない。ガッツがないから、企画・提案を評価できない。	専門職
なんとかして、黒字転換していきたい。	専門職
会社勤めしていたときと違って、土日だといって休みではない。でもそれ以上に、充実した仕事ができているので満足している。高卒、女子といった差別がない。いい物を納めれば喜ばれ、仕事をすればその分収入になる。会社勤めしているときとは大違いである。	専門職
起業や営業についてトータルで無料または安価で助言してくれる人がいるといいと思う。	専門職



## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
休みがまったく取れないこと。	専門職
個人で行う産業系翻訳業はタコツボ化(=自分の仕事を客観的に見る機会が少ないという意味もありますし、孤独で人に助けてもらいにくいという意味もあります)しやすいので、横のつながりが築けると良いとみに思います。	専門職
雇い人について、親族のしがらみがあり困っている。	専門職
最近リストラに遭い生活が苦しいとか、就職先が見つからずふらふらしているとかいう話を山ほど聞か、自分で仕事を見つけて実行できる力は自分で身につけて、会社にとらわれずに独立した方がいいのでは？と言いたい。私は結婚、出産というステージの度に仕事を変えなければならなかったが、今は自分で探し出した仕事で家計を助けるまでになった。みんなも自分のできる仕事を見つけて頑張ってもらいたいと切に願う。	専門職
在宅データ入力はいくら評価されても、仕事が無くなればそれで終わりなので、いつ仕事が無くなるかわからないという前提のもとで仕事をしています。	専門職
仕事形態がSOHOなので、家庭で仕事ができる利点はあるが、逆に家庭と仕事の区別がつきにくく、家族の理解を得るのが難しい。仕事としてはできる限り大きくしていきたいが、家庭と仕事とのバランスをどうとるかに悩み、なかなか前に進めない。	専門職
事業の成功を収入で測るのではなくて、精神的な満足度やストレスの少なさで測りたい。そういう意味では自分の仕事は成功していると思う。外国人を多角的に援助することで、楽しく自分を高めていきたい。	専門職
自社ビジネスの確立に注力したい。	専門職
自分だけで仕事をしているとスケジュール管理などが少し大変だと思うことがあります。	専門職
出産・育児のため、思うように仕事ができないのが、何といっても一番の悩みである。これが、以前所属していた事務所の近くにもいれば、それなりに仕事もらえるものの、事務所に通うのに新幹線を使わなくてはならないような状態では、何のために仕事をしているのかわからない。自営業は、保険も補償もないので、それを補うための何かが欲しいと思う。	専門職
将来への不安。国民年金しかないの、他は貯蓄や保険でカバーするしかないのですが、なかなか思うように資金が回らないのが現状ですね。	専門職
小さな子供がいる状況で家庭で仕事をするには、子供が寝ている時間しかできないので、時間が足りません。来年度からは保育園に入園させる予定です。	専門職
新しい仕事も手がけていきたいです。	専門職
専門的な業務を主に取り扱っており、病気などのときに代替りの人に依頼できることがほとんどないため健康には特に留意しています。また、納期の短い複数の仕事を同時に受ける場合に自分だけでこなすことができるかどうかの見極めが非常に難しいと感じています。	専門職
単価が安すぎる…。	専門職
働く人間の価値や尊厳が日々失われていく時代である。	専門職
同業同種より差別化を図っているが売りに反映しない。	専門職
日本の文化の問題で非常に苦労している。日本の文化とは独立した個人や今まで見たことのない人を信用しない、相手にしない。「強きを助け、弱きをくじく」これどうにかありませんでしょうか。	専門職
入力業務をSOHOとして在宅で作業をしている方はたくさんいます。片手間にやってくれる方もいれば本腰を入れて作業をしている方もいます。他の業種のSOHOと同様に仕事を自宅などでしているだけです。他の業種の方と同じ目で見たい!!!!!!!!!!!!!!	専門職
発注元の納期が結構厳しく、自分の生活のペースが崩れてきているので、転職も考えています。	専門職
発注先の業者が不況のためか、なかなか仕事が無くて困る。	専門職
疲れる。	専門職
不況のせいか、短納期の割に価格の安い仕事が増えています。あとは発注側の担当者が勉強不足で、指示が曖昧であったり見積りがいい加減なことがあります。	専門職
不況のため、超格安料金で仕事を引き受ける会社や個人が増え、業界がデフレに陥っている。あまり安いと質も期待できないはずなので、発注者は低料金というだけで、注文しないでほしい。	専門職
翻訳は自宅でもできる仕事なので、有職者の夫を持つ主婦にとって比較的参入しやすい職業と思える。景気が一向に良くならないという風潮の中、そのような小規模低料金の翻訳者が増えているのであろうか、私への注文がここ数年激減している。私のような者は労働者ではなく独立事業者なので労働組合等のサポート組織もなく、相談や行動を実行しにくい立場だと思う。	専門職
無料で使えるサービスは何でも使う。	専門職
優秀な人材を確保したいと思うが、優れた人材がまったくおらず、人を雇えないため、事業の拡大が厳しい。	専門職

## ■Q58 その他強調しておきたいこと等

《自由回答》

回答内容	職域
ホームページなど作成して宣伝活動を積極化しなければいけないと感じております。	講師
IT講習の乱発で俄かインストラクターが増え、インストラクターの知識レベル・給料レベルが下がってしまった。また、プロ意識持たない主婦層がまだまだ多くて困る。	講師
とにかく時間の使い方が下手だなあ、と実感しています。	講師
企業のSOHOへの受注が増えることを見込んでいる。	講師
継続は力なり、奉仕精神をモットーに取り組んでいます。	講師
国民保険が高すぎる。	講師
今のただ働きが5年後の実りの一步と言いつけています。	講師
仕事の単価が下がっているが、個人の仕事の量は限界があり、仕事を増やそうにも時間的に増やせない状態になっている。	講師
時間が不規則なので大変ですがほぼ満足しています。	講師
とにかく不況である。最盛期の半分以下の売り上げです。	講師
不況と言われても仕事はある。PRと見つけ次第かな。	講師
福祉事業は、二分化していて、商売と考えるかボランティアと考えるか戸惑うことが多いです。	講師
北海道の里山の自然を味わってほしい。	講師
夕方から夜が忙しいので、もう少し日中にシフトしたい。	講師
二極分化がさらに進んでいくように思う。持つものと持たざるもの、すべてにおいてそれが今後の仕事の選択基準となっていくのではないのでしょうか。憲法で保障した職業選択の自由は、確かにできようできまいと自由に選択はできるが、続けられる状況ではないものが多いように思える。自分より新しく開業した同業者が辞めていかれることを見るのが多くなり、切実にあり方が正しいのか疑問に思う。士業も報酬自由が良いものとそうでないものがあるはずで、聖域なきは良いが、一辺倒に適用するのはどうかと思う。	士業
やはり景気が悪いので政府に対策をお願いしたいです。	士業
金儲けに視点が向きやすいが、社会的使命や正義を常に意識しそれを実現するための努力を欠いては、成功もしないし精神の平和も訪れることはない。これを肝に銘じている。	士業
巷では「独立開業できる」というコピーが氾濫しており、その魅力的な言葉に惑わされ、独立を試みる人が多いと聞くと、本人に相当の能力がないと無理である。自分の能力を過信しないこと。	士業
資格では食べていけない。	士業
将来父親の事業を継承することになるのだが、その顧問先も業績が良くないところが多いため自分自身で新たな顧客を開拓する必要がある。また、スムーズに継承できるよう自分自身のスキルも高めたい。	士業
先にも書いたように、資格業である。同業者ほとんどが独立自営者であるにもかかわらず、積極的な提案や組織的営業・広報活動を行わない。むしろ新たな提案や活動に対し反動的であり、自己利益の保全に必死である。	士業
先行きが不安。	士業
特殊な業務なので、回答に素直に当てはめて考えられない部分が多々あります。自分の仕事が評価されて仕事量が増える職業なので、営業を前面にやる仕事ではありません。口コミで顧客が広がるといった感じです。仲間が結構いますので、会社を立ち上げてもいいのかなと思っています(有限どまりですが)。	士業
独立開業の苦しさを今現在も痛切に感じている。しかしつらいことが続いても常に初心に戻り頑張り続けることが大切だと思うし、それを肝に銘じて仕事をしなければならないと思う。	士業

---

# 調査票 見本

## Works 独立開業に関する実態調査

アンケートにご協力いただきましてありがとうございます。

本アンケートの回答に際しましては以下の注意書きをお読みいただいたうえでお願いいたします。  
なにとぞ、よろしくお願い申し上げます。

### 【ご記入にあたって】

- 調査票へのご記入は、黒・青などの筆記具でお願いいたします(赤色はご使用にならないでください)。
- 特に指示がない場合、回答のご記入は質問の番号順にお進みください。ただし、回答によって次に進む質問が違ってくる場合があります。その時は、矢印⇒や、但し書きの指示に従ってお進みください。
- 回答記入は、用意されている選択肢のなかであてはまるものの回答番号を○で囲んでいただく質問がほとんどです。選択肢のなかで「その他」の回答に該当されている場合は、「その他」の回答番号に○をして、( )あるいは枠囲み部分に、具体的に回答の内容を記入してください。質問によっては、回答番号そのもの、あるいは数字を記入していただくものもあります。
- 1つの質問の回答数(○がつく数)は、特に指示がない場合1つだけにしてください。「あてはまるものすべて」の指示がある場合は、それに従ってください。

● 誠に勝手ながら、集計の都合上、**2003年12月12日(金)**までに同封の封筒(切手は必要ございません)にて、ご投函いただきますようお願い申し上げます。

### Works 独立開業に関する実態調査

- 本調査は、株式会社リクルート ワークス研究所 が主体として実施しております。  
ご不明な点がございましたら、下記担当者宛てにご連絡ください。

株式会社リクルート ワークス研究所 担当:笠井、星野 電話:03-3575-1845 《ダイヤルイン》

## まず、現在の事業・仕事について伺います。

Q1. あなたが独立されたのはいつで、何歳のときでしたか。(1つに○をして、枠内に年齢を記入)

- |                  |                  |                 |
|------------------|------------------|-----------------|
| 1. 1989年(平成元年)   | 2. 1990年(平成2年)   | 3. 1991年(平成3年)  |
| 4. 1992年(平成4年)   | 5. 1993年(平成5年)   | 6. 1998年(平成10年) |
| 7. 1999年(平成11年)  | 8. 2000年(平成12年)  | 9. 2001年(平成13年) |
| 10. 2002年(平成14年) | 11. 2003年(平成15年) |                 |

で、歳のとき

※1988年(昭和63年)以前または1994年～1997年(平成6年～平成9年)に独立された方

⇒ **終了** (大変申し訳ございませんが、本調査の対象外になります。この調査票はご処分いただき、返送しないでください)

Q2. 現在の事業・仕事の業種は、どれにあてはまりますか。(1つに○)

- |             |           |         |            |
|-------------|-----------|---------|------------|
| 1. 建設業      | 2. 製造業    | 3. 卸売業  | 4. 小売業     |
| 5. 飲食業      | 6. 金融・保険業 | 7. 不動産業 | 8. 情報サービス業 |
| 9. その他サービス業 | 10. その他(  | )       |            |

Q3. 現在の主な事業内容・仕事内容を、例を参考にして具体的にご記入ください。

例) ビジネス文書の翻訳を、英語と中国語で行っている。  
機械・装置・部品などのデザイン・設計を、個人オーダーに応じて行っている。

Q4. 今ここでお答えいただいている事業・仕事は、本業・副業のどちらですか。(1つに○)

1. 本業                      2. 副業

Q5. 現在、従業員は何名ですか。下の記入欄に内訳とその合計をご記入ください。該当者がいない場合には「0(ゼロ)」をご記入ください。

代表 経営者 (ご本人 を含む)	常勤役員		正社員		パートタイマー・ アルバイト		契約社員		派遣 社員	業務 委託	合計
	(ご家族)	(ご家族 以外)	(ご家族)	(ご家族 以外)	(ご家族)	(ご家族 以外)	(ご家族)	(ご家族 以外)			
人	人	人	人	人	人	人	人	人	人	人	人

Q6. 現在の経営形態について、あてはまるものをお選びください。(1つに○)

- |           |         |         |         |
|-----------|---------|---------|---------|
| 1. 個人事業   | ⇒ Q7に進む | 2. 有限会社 | ⇒ Q9に進む |
| 3. 株式会社   | ⇒ Q9に進む | 4. 企業組合 | ⇒ Q9に進む |
| 5. 合名会社   | ⇒ Q9に進む | 6. 合資会社 | ⇒ Q9に進む |
| 7. NPO    | ⇒ Q9に進む |         |         |
| 8. その他( ) | ⇒ Q7に進む |         |         |

※会社員・公務員の方

⇒ 終了 (大変申し訳ございませんが、本調査の対象外になります。この調査票はご処分いただき、返送しないでください)

Q7は、Q6で「1. 個人事業」「8. その他」とお答えになった方に伺います。

Q7. 今後法人化することをお考えになっていますか。(1つに○)

- |           |         |
|-----------|---------|
| 1. 考えている  | ⇒ Q8に進む |
| 2. 考えていない | ⇒ Q9に進む |
| 3. わからない  | ⇒ Q9に進む |

Q8は、Q7で「1. 考えている」とお答えになった方に伺います。

Q8. 法人化をお考えになる理由について、あてはまるものをすべてお選びください。  
(あてはまるものすべてに○)

- |                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| 1. 取引先・顧客拡大のため         | 2. 仕入先、外注先拡大のため |
| 3. 資金調達のため             | 4. 従業員確保のため     |
| 5. 事務所、店舗など、事業場所の確保のため | 6. 社会的信用を得るため   |
| 7. 将来の株式公開のため          | 8. 会社経営に興味があるため |
| 9. なんとなく               |                 |
| 10. その他(具体的にお書きください)   |                 |

[ ]

Q9は、すべての方に伺います。

Q9. 事業内容や商品・サービスの独自性について、あてはまるものをお選びください。(1つに○)

- |               |          |              |          |
|---------------|----------|--------------|----------|
| 1. とても独自性がある  | ⇒ Q10に進む | 2. やや独自性がある  | ⇒ Q10に進む |
| 3. どちらともいえない  | ⇒ Q11に進む | 4. あまり独自性がない | ⇒ Q11に進む |
| 5. ほとんど独自性がない | ⇒ Q11に進む |              |          |

Q10は、Q9で「1. とても独自性がある」「2. やや独自性がある」とお答えになった方に伺います。

Q10. その独自性のある事業内容や商品・サービスは、どの程度、ご自身で考え出されたり、作り出されたりしたものですか。(1つに○)

1. ほとんど自分で考え出したり、作り出したりした
2. 半分程度は、自分で考え出したり、作り出したりした
3. 少しは、自分で考え出したり、作り出したりした
4. 自分で考え出したり作り出したものは、ほとんどない

⇒ Q11へ進む

Q11. 現在、事業や仕事を行うなかで、以下をどの程度重視していますか。  
 ((1)～(19)について、それぞれ1～5のいずれか1つに○)

	とても重視 している	やや重視 している	どちらでも ない	あまり重視 していない	まったく重視 していない
(1) 事業規模を大きくすること	1	2	3	4	5
(2) 事業経営ができること	1	2	3	4	5
(3) 社会の役に立つこと	1	2	3	4	5
(4) 納得できる仕事であること	1	2	3	4	5
(5) 独自の商品・サービスをつくりだすこと	1	2	3	4	5
(6) 新しい仕事に挑戦すること	1	2	3	4	5
(7) (管理業務ではなく)現場で仕事の実務にたずさわられること	1	2	3	4	5
(8) 自分の社会的評価が高まること	1	2	3	4	5
(9) 仲間と一緒にできること	1	2	3	4	5
(10) 利益を最大化すること	1	2	3	4	5
(11) 生活できる収入(個人の所得)を得ること	1	2	3	4	5
(12) 収入(個人の所得)を安定させること	1	2	3	4	5
(13) 自分の能力や専門性が生かせること	1	2	3	4	5
(14) 仕事を通じて、自分の能力や専門性が高まること	1	2	3	4	5
(15) 家庭や趣味などと両立がしやすいこと	1	2	3	4	5
(16) 顧客や関係者に喜ばれること	1	2	3	4	5
(17) 次の仕事につながる可能性のある仕事であること	1	2	3	4	5
(18) 仕事のやり方を自分で決められること	1	2	3	4	5
(19) 自分の将来設計に合っていること	1	2	3	4	5
その他、重視していること(具体的にお書きください)					
[ ]					

## 次に、働き方について伺います。

Q12. 1日のうち平均して何時間、働いていますか。週5日として計算してください。(1つに○)

- 1. 12時間以上
- 2. 8時間～12時間未満
- 3. 3～8時間未満
- 4. 1～3時間未満
- 5. その他( )

Q13. 職業人生を送るにあたって、何を一番重視しますか。(1つに○)

- 1. 事業を立ち上げたり、大きくしたりすることを重視する
- 2. 自分の専門能力を磨き生かすことを重視する
- 3. 生計が立てられることを重視する

Q14. 会社など組織に雇われて働くことに抵抗感がありますか。(1つに○)

- 1. とてもある
- 2. ややある
- 3. どちらともいえない
- 4. あまりない
- 5. まったくない

Q15. 独立開業という道を決断したことについて、あてはまるものに○をしてください。(1つに○)

- 1. やむなく
- 2. 自ら進んで

## 次に、独立の経緯について伺います。

Q16. 現在の独立にいたる経緯について、あてはまるものをお選びください。(1つに○)

- 1. 自分自身で独立した
- 2. 家族の後を継いだ
- 3. 勤め先の独立支援制度、代理店制度などを利用した
- 4. フランチャイズシステムを利用した
- 5. 倒産した勤務先を再建した
- 6. 友人・知人に誘われて独立した
- 7. 勤め先の上司・部下、取引先に誘われて独立した
- 8. その他(具体的にお書きください)

( )

Q17. 独立する前に就いていた職業を次のうちからすべてお選びください。(あてはまるものすべてに○)

- 1. 会社や団体の常勤役員
- 2. 正社員・公務員の管理職
- 3. 正社員・公務員の管理職以外
- 4. 契約社員
- 5. 派遣社員
- 6. パートタイマー・アルバイト
- 7. フリーター
- 8. 家族従業員・家業手伝い
- 9. 内職
- 10. 専業主婦
- 11. 無職
- 12. その他(具体的にお書きください)

( )



Q18. 独立する前に就いていた職業のうち、もっとも長いものは次のうちどれで、何年ですか。  
(1つに○をして、【 】に年数を記入)

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. 会社や団体の常勤役員で【 】年    | 2. 正社員・公務員の管理職で【 】年   |
| 3. 正社員・公務員の管理職以外で【 】年 | 4. 契約社員で【 】年          |
| 5. 派遣社員で【 】年          | 6. パートタイマー・アルバイトで【 】年 |
| 7. フリーターで【 】年         | 8. 家族従業員・家業手伝いで【 】年   |
| 9. 内職で【 】年            | 10. 専業主婦で【 】年         |
| 11. 無職で【 】年           | 12. その他で【 】年          |

Q19. もっとも長く勤めた会社の従業員規模をお選びください。(1つに○)

- |                |             |                |
|----------------|-------------|----------------|
| 1. 10人未満       | 2. 10～50人未満 | 3. 50～100人未満   |
| 4. 100～1000人未満 | 5. 1000人以上  | 6. 会社に勤めたことはない |

Q20. 独立する前に、事業経営の経験はありましたか。(1つに○)

- |       |       |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

Q21. 独立する前に、営業・マーケティングの経験はありましたか。(1つに○)

- |       |       |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

Q22. 独立する前に、現在の事業に関連した仕事をした経験はありましたか。(1つに○)

- |                |                |
|----------------|----------------|
| 1. ある ⇒ Q23へ進む | 2. ない ⇒ Q24へ進む |
|----------------|----------------|

Q23は、Q22で「1. ある」とお答えになった方に伺います。

Q23. 何年くらいですか。(1つに○)

- |              |              |           |            |
|--------------|--------------|-----------|------------|
| 1. 1年未満      | 2. 1～3年未満    | 3. 3～5年未満 | 4. 5～10年未満 |
| 5. 10年～15年未満 | 6. 15年～20年未満 | 7. 20年以上  |            |

⇒ Q25へ進む

Q24は、Q22で「2. ない」とお答えになった方に伺います。

Q24. 現在の事業に関する知識や技能をどこで身につけましたか。

（具体的に書きください）

Q25は、すべての方に伺います。

Q25. 独立のための情報収集から実際に独立するまでの独立準備活動に、どれくらい時間をかけましたか。(1つに○)

- |            |            |             |           |
|------------|------------|-------------|-----------|
| 1. 1～3ヶ月未満 | 2. 3～6ヶ月未満 | 3. 6ヶ月～1年未満 | 4. 1～2年未満 |
| 5. 2～5年未満  | 6. 5年以上    |             |           |

⇒ Q26へ進む

## 取引の状態について伺います。

Q26以降、何箇所か発注元に関する質問がありますが、今回のアンケートでいう「発注元」とは、「仕事を出してくれるところ(人)」「あなたの商品やサービスを買ってくれるところ(人)」のことを指します。下の例を参考にお答えください。

例) ● 翻訳家の場合は、翻訳の仕事を出してくれる出版社や、企業、個人などが発注元です。

- 損害保険・生命保険の募集代理の仕事をしている場合は、まず、その保険会社との業務委託契約があって仕事が成り立つのであれば、発注元は保険会社ということとなります(実際に保険契約を結んでくれる個人・法人は、このアンケートにおける発注元にはなりません)。

Q26. 現在の主な発注元(仕事を出してくれるところ、商品やサービスを買ってくれるところ)はどちらですか。(1つに○)

1. 一般消費者
2. 企業や官公庁

Q27. 現在の仕事のうち、直請け(発注元から直接仕事を受ける、誰かを介しての再委託ではない)とはっきりわかるものは、全体の何割ですか。

1. 直請けは、仕事全体の( )割
2. わからない

Q28. 現在の発注元との関係で、合い見積もり(複数の事業者から見積もりが出て、比較・決定されること)となることがありますか。(1つに○)

1. よくある
2. ときどきある
3. どちらともいえない
4. たまにある
5. ない

Q29. 現在の発注元との関係で、競争相手についてあてはまるものをお選びください。(1つに○)

1. 競争相手はとても多い
2. 競争相手は多い
3. どちらともいえない
4. 競争相手は少ない
5. 競争相手はほとんどいない

Q30. 仕事の契約期間または納期で一番多いものをお選びください。(1つに○)

1. 数時間
2. 2日～3日
3. 1週間
4. 2～3週間
5. 1ヶ月
6. 2ヶ月～5ヶ月
7. 半年
8. 7ヶ月～1年
9. それ以上
10. 契約期間・納期はない

Q31. この1年間における主要な発注元の数について、あてはまるものをお選びください。(1つに○)

1. 1社または1人 ⇒ Q32へ進む
2. 複数 ⇒ Q33へ進む

Q32は、Q31で「1. 1社または1人」とお答えになった方に伺います。

Q32. どのようなところが発注元ですか。(1つに○)

1. 独立前の勤務先企業
2. 独立前の勤務先で知り合った人
3. 独立前の取引先企業
4. 家族・友人・知人
5. 独立するときにはじめて知ったところ
6. 独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ
7. 既存顧客から紹介されたところ
8. 仕事の紹介機関、仲介機関を通して紹介されたところ
9. その他(具体的に: )

⇒ Q36へ進む

Q33～Q35は、Q31で「2. 複数」とお答えになった方に伺います。

Q33. 何社(人)ですか。

( )社(人)

Q34. 主要な発注元のうち、売りに占める割合が高い上位3社(人)は、それぞれ売上げ全体の何%を占めていますか。( )内にパーセンテージをご記入ください。

1位 ( )%

2位 ( )%

3位 ( )%

Q35. また、その上位3社はどのようなところですか。下の枠内よりあてはまる番号を、それぞれ1つ選んで枠内に記入してください。「9. その他」の場合は、どのようなところかを具体的に記入してください。

	番号	その他の場合、具体的にお書きください:	
1位の発注元	<input type="text"/>	(	)
2位の発注元	<input type="text"/>	(	)
3位の発注元	<input type="text"/>	(	)

- |                             |                      |              |
|-----------------------------|----------------------|--------------|
| 1. 独立前の勤務先企業                | 2. 独立前の勤務先で知り合った人    | 3. 独立前の取引先企業 |
| 4. 家族・友人・知人                 | 5. 独立するときにはじめて知ったところ |              |
| 6. 独立後の営業活動を通してはじめて知ったところ   | 7. 既存顧客から紹介されたところ    |              |
| 8. 仕事の紹介機関、仲介機関を通して紹介されたところ | 9. その他               |              |

Q36～Q37は、すべての方に伺います。

Q36. 新規開拓について、どのように取り組んでいますか。(1つに○)

- |                   |                 |              |
|-------------------|-----------------|--------------|
| 1. とても熱心に取り組んでいる  | 2. 熱心に取り組んでいる   | 3. どちらともいえない |
| 4. あまり熱心に取り組んでいない | 5. まったく取り組んでいない |              |

Q37以降、何箇所か外注に関する質問がありますが、今回のアンケートでいう「外注」とは、「誰かに仕事を頼む」「仕事をまわす」「外部に業務委託する」「外に仕事を出す」といった、自分・自社ではやらずに、外に仕事を依頼することを指します。

Q37. どの程度、仕事を外注していますか。(1つに○)

- |                      |          |
|----------------------|----------|
| 1. 出せる仕事は、なるべく外注している | ⇒ Q38へ進む |
| 2. 必要な場合のみ外注している     | ⇒ Q38へ進む |
| 3. まったく外注していない       | ⇒ Q41へ進む |
| 4. その他(具体的にお書きください)  | ⇒ Q38へ進む |

( )

Q38～Q40は、Q37で「1. 出せる仕事は、なるべく外注している」「2. 必要な場合のみ外注している」「4. その他」とお答えになった方に伺います。

Q38. 外注をする場合、どの範囲から選んでいますか。(1つに○)

1. 主に、実績があるところを選ぶ
2. 主に、実績のないところも視野に入れて選ぶ

Q39. どのような仕事を外注していますか。(あてはまるものすべてに○)

1. 会社経営や事業運営にかかわる、総務・会計・法務などの仕事
2. 主な事業・仕事内容にかかわる、仕入れ・商品製造・サービス作成・営業販売などの仕事
3. その他(具体的にお書きください)

[ ]

Q40. 下記について、外注先に共通している程度をお答えください。  
(1)～(10)について、それぞれ1～4のいずれか1つに○)

	すべてに 共通している	だいたい 共通している	一部に 共通している	まったく共通 していない
(1) 価格が安い	1	2	3	4
(2) 対応が速い	1	2	3	4
(3) 情報セキュリティに敏感である	1	2	3	4
(4) 大手である	1	2	3	4
(5) 個人的な知り合いである	1	2	3	4
(6) 誰かの紹介がある	1	2	3	4
(7) 継続的に仕事を出している	1	2	3	4
(8) あなたのところが主要取引先である	1	2	3	4
(9) 一度もトラブルがない	1	2	3	4
(10) 提案してくれる	1	2	3	4

⇒ Q41へ進む

Q41. 以下の営業活動はどのように行っていますか。((1)~(21)について、それぞれ1~3のいずれかに○)

	A み 自 分 行 っ て い る ／ 自 社 内 の	B 行 外 で 注 相 を し な が ら い る ／ 外 部 の 専 門 者 に 依 頼 、 料 や	C 行 っ て い な い
(1) 営業計画・営業戦略の作成	1	2	3
(2) 日々の営業状況(受注、売上、取引先など)の把握	1	2	3
(3) 月次などの、営業結果の見直し	1	2	3
(4) 営業上の課題を考え、解決する	1	2	3
(5) 顧客の声についての情報収集 (商品・サービスへの満足度、要望など)	1	2	3
(6) 競争相手についての情報収集	1	2	3
(7) 事業や商品・サービスの <b>独自性</b> についての <b>積極的なPR</b>	1	2	3
(8) 事業や商品・サービス以外についての <b>積極的な情報公開</b> (例 設立趣旨、ポリシー、沿革、売上高、取引先実績、技術力)	1	2	3
(9) <b>仕事の能力、実績の積極的な紹介活動</b> (例 作品ファイル、表彰歴、資格、商品・サービスの利用事例)	1	2	3
(10) <b>積極的な新規開拓</b>	1	2	3
(11) 商品やサービスについての案内作成 (パンフレット、チラシ、資料など)	1	2	3
(12) 個別営業(個別の顧客への電話や訪問での営業)	1	2	3
(13) ホームページの作成	1	2	3
(14) インターネットにおける広告掲載(バナー広告など)	1	2	3
(15) インターネット以外での広告掲載(新聞、雑誌、折込チラシなど)	1	2	3
(16) ニュースレターやメールマガジンなどの発行	1	2	3
(17) 人脈やネットワークの利用	1	2	3
(18) 商品・サービスの <b>利用後の満足度調査</b> (アンケート・ヒヤリング)	1	2	3
(19) 現在の発注元や顧客への紹介依頼	1	2	3
(20) 自分の営業力やマーケティング力を高める努力	1	2	3
(21) その他の営業活動(具体的にお書きください)  〔 〕	1	2	3

Q42. 仕事を受けるときに、発注元とのあいだで契約書を作成しますか。(1つに○)

- 1. 常に作成する
- 2. 作成することが多い
- 3. 作成しないことが多い
- 4. まったく作成しない

Q43. 発注元は毎年、変わりますか。(1つに○)

- 1. すべて変わる
- 2. ほとんど変わる
- 3. 半分くらい変わる
- 4. 少し変わる
- 5. まったく変わらない

Q44. 過去2年における、売上高(実績)をご記入ください。(最近開業された方は、記入できる年からで結構です)

2001年度	2002年度
万円	万円

Q45. 現在の採算状況について、あてはまるものをお選びください。(1つに○)

- 1. 黒字基調である
- 2. どちらかといえば黒字基調である
- 3. どちらかといえば赤字基調である
- 4. 赤字基調である

Q46. 現在の業績に満足していますか。(1つに○)

- 1. とても満足
- 2. 満足
- 3. どちらともいえない
- 4. 不満
- 5. とても不満

Q47. 現在の収入(個人の所得)は、生計をたてるのに十分ですか。(1つに○)

- 1. かなり十分である
- 2. まあ十分である
- 3. どちらともいえない
- 4. やや不十分である
- 5. かなり不十分である

Q48. 最近の営業活動(新規開拓、顧客とのやりとり、マーケティングなど)で、困っていること、課題に感じていることはどのようなことですか。自由にお書きください。

具体的にお書きください



サービスの内容	A も現在、 利用して いる	B ては今 後も引 きたら に続き 、また 利用し たいに 利用し たい	C 利用し たい、 有料で も
(4) 保険（健康保険、労働災害保険、賠償責任保険など、小規模事業主にあった保険に加入できる）	1	2	3
(5) 発注元の紹介（適切な発注元、顧客を見つけ紹介してくれる）	1	2	3
(6) 営業代理（自社／自分に代わって、営業・販売を代行してくれる）	1	2	3
<b>ウェブ上の市場開設</b>			
(7)（小規模事業主を中心とする仕事の取引市場を開設し、利用できるようにしてくれる。市場の入札応札の仕組みをもとに仕事の受発注が可能。相場価格もわかる）	1	2	3
(8) 情報流通サポート（自社／自分の事業や商品・サービスの特徴を、顧客に効果的に知らせてくれる、情報公開・加工に関するコンサルティングをしてくれる）	1	2	3
(9) 交渉サポートツール提供（取引先とのやりとりを、より速く、よりよく行うためのソフトウェアや仕組みを提供してくれる）	1	2	3
(10) マーケティングアドバイス（ロゴやデザインの重要性、メディアやニュースリリースの活用法など、広告・宣伝・PR・売込みに関するアドバイスを行ってくれる）	1	2	3
(11) トライアルの機会の提供（新しい分野の仕事を、トライアルとして経験できる機会を提供してくれる）	1	2	3
(12) 仕入先・外注先の調達サポート（適切な仕入先・外注先を、より安価に、より速くみつけることができる）	1	2	3
(13) 人材確保に関するサービス（社員、アルバイト、業務委託などを問わず、適切な人材の調達を行ってくれる）	1	2	3
(14) 経営支援サービス（あなたの「右腕」となって経営上の重要な問題に対処してくれる）	1	2	3
(15) プロジェクトマネジメント・サポート（同時に複数の仕事を行わなければならないとき、その効果的な進め方を自分にかわって提案・マネジメントしてくれる）	1	2	3
(16) 契約サポート（業務契約書見本の提供や、適切な契約の仕方、契約についての法務面での相談にのってくれる）	1	2	3
(17) 打ち合わせスペースや、事務機器・IT設備・什器など、設備・インフラに関するサポート（事業の基本設備を利用できる）	1	2	3
(18) 相談サービス（ちょっとしたことから事業課題まで、専門家に相談、もしくは専門家と議論できる。コンサルティングが受けられる）	1	2	3
(19) 精神的なサポート（キャリアカウンセリングやコーチングなどが受けられる）	1	2	3
(20) 決済機能（請求・支払い代行）	1	2	3
(21) 財務・経理関連サービス（税理士、公認会計士、ファイナンシャルアドバイザーなど、専門家によるアドバイスや代行を受けることができる）	1	2	3
(22) 法律関連サービス（法律に関する相談やサービスを受けることができる）	1	2	3
(23) 学習・教育・能力開発（知識やノウハウを得られたり、研修やセミナーなど、能力開発の機会を提供してくれる）	1	2	3
(24) 他者とのネットワーク（他者とのネットワークを築ける）	1	2	3
(25) 互助機能（病気などの場合、仕事をカバーしてくれる）	1	2	3



## 最後にあなたご自身について伺います。

### Q52. 性別

1. 男                                  2. 女

### Q53. 現在の年齢

1. 10代                                  2. 20代                                  3. 30代                                  4. 40代  
5. 50代                                  6. 60代                                  7. 70代                                  8. 80代

### Q54. 未既婚について

1. 未婚                                  2. 既婚                                  3. 離婚・死別

### Q55. 扶養家族の有無

1. 扶養家族あり → あてはまるものに○（ 夫 ・ 妻 ・ 子 ・ 親 ・ ほか ）  
2. 扶養家族なし

### Q56. 最終学歴(中退を含みます)

1. 中学校卒業                                  2. 高校卒業                                  3. 専修・各種学校卒業  
4. 短大(高専含む)卒業                                  5. 文系大学卒業                                  6. 理系大学卒業  
7. 文系大学院修了                                  8. 理系大学院修了                                  9. その他

### Q57. 現在の働き方の満足度をお選びください。(1つに○)

1. とても満足                                  2. 満足                                  3. どちらともいえない                                  4. 不満                                  5. とても不満

### Q58. 今回のアンケートを通して、ほかに強調しておきたいこと、言い足りないこと、最近仕事を行ううえで特に感じていることなどがあれば、ぜひお書きください。

[

以上でアンケートは終了です。

2004年4月

個人事業主(サービス業)の  
独立開業に関する実態調査

リクルート・ワークス研究所  
研究開発グループ

笠井恵美

E-mail [works@r.recruit.co.jp](mailto:works@r.recruit.co.jp)  
<http://www.works-i.com>

© 株式会社リクルート  
本誌記事・写真・イラストの無断転載を禁じます。