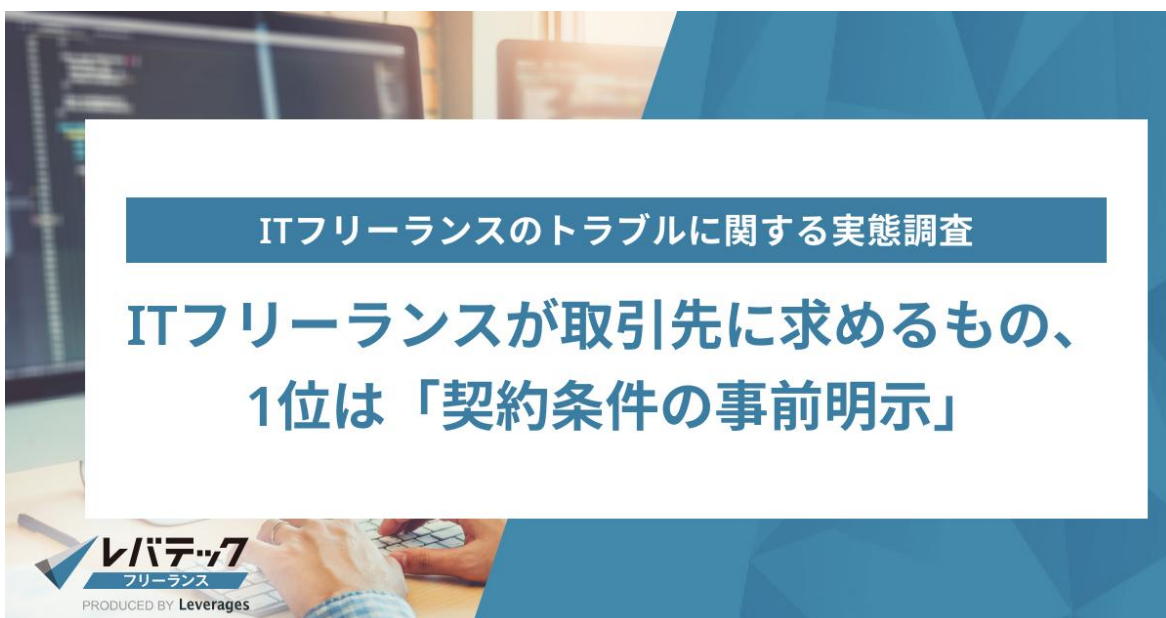




ITフリーランスが取引先に求めるもの、1位は「契約条件の事前明示」

ITフリーランスのトラブルに関する実態調査



レバテック株式会社が運営するITエンジニア・クリエイター専門エージェント、レバテックフリーランス(<https://freelance.levtech.jp/>)は、ITフリーランス200名を対象に、取引先とのトラブルに関する実態調査を実施しました。今回はIT企業編・ITフリーランス編に分けて発表いたします。

調査の全文はこちらからご覧いただけます。

<https://levtech.jp/partner/guide/research/detail/249/>

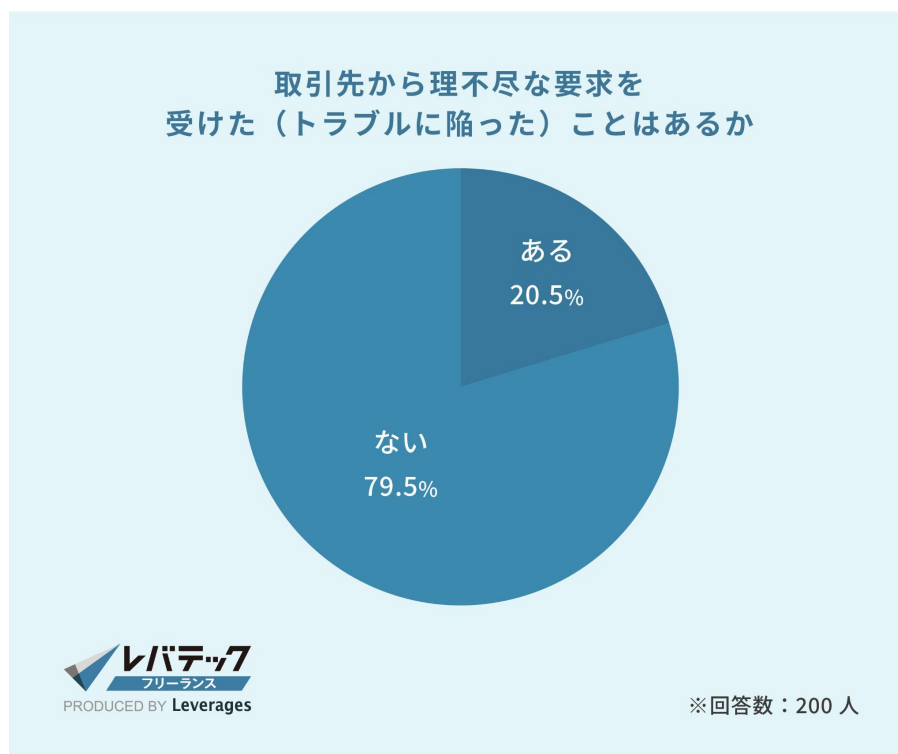
<調査サマリ>

1. 取引先とのトラブルの内容は「業務の内容・範囲の変更」が最多
2. トラブル発生時の対応、17%が「交渉せずに受け入れた」と回答
3. ITフリーランスが取引先企業に求めるもの、1位は「契約条件の事前明示」

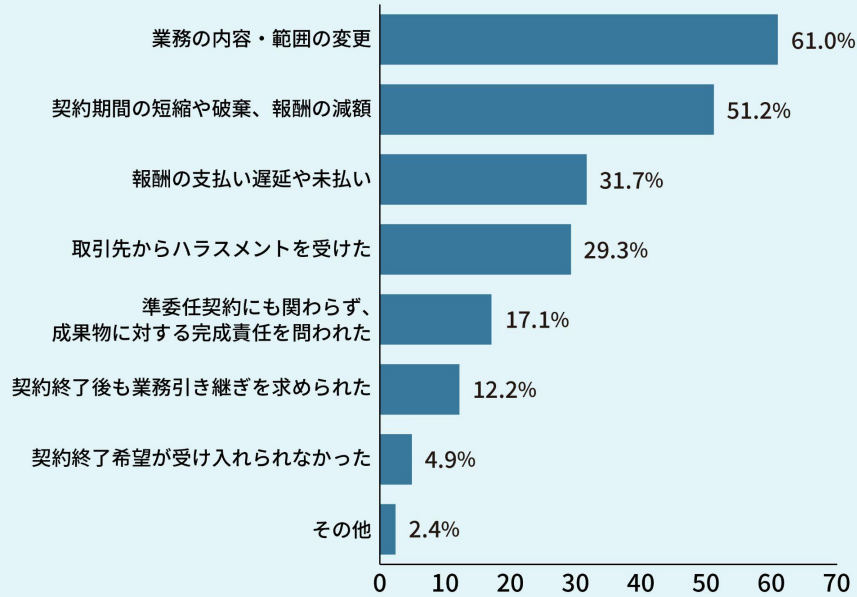
1. 取引先とのトラブルの内容は「業務の内容・範囲の変更」が最多

取引先から理不尽な要求を受けたことが「ある」と回答したITフリーランスは、全体の20.5%でした。

具体的なトラブル内容は「業務の内容・範囲の変更(61.0%)」が最も多く、「契約期間の短縮や破棄、報酬の減額(51.2%)」「報酬の支払い遅延や未払い(31.7%)」と続きます。



トラブルの内容（複数回答）

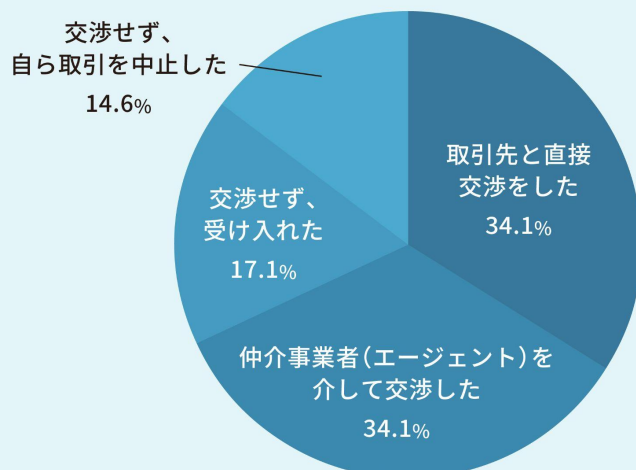


2. トラブル発生時の対応、17%が「交渉せずに受け入れた」と回答

トラブル発生時の対応方法に関しては、「取引先と直接交渉をした(34.1%)」「仲介事業者(エージェント)を介して交渉した(34.1%)」が最も多い結果となりました。

全体の17.1%は「交渉せず、受け入れた」と回答し、取引先との関係を損ねることを避けるため、要求を受け入れてしまうケースも少なくないようです。

トラブルにどのように対応したか



※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない

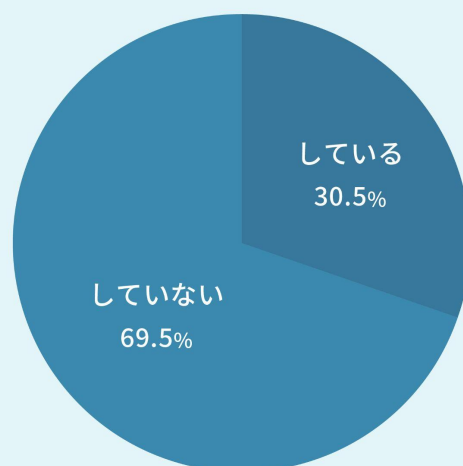


PRODUCED BY Leverages

※回答数：41人

トラブルを避けるための対策をしているITフリーランスは、全体の約3割に留まる結果となりました。具体的な対策内容としては、「事前に業務の内容・報酬などの条件を明確に取り決める(82.0%)」という回答が最も多く、約8割となりました。

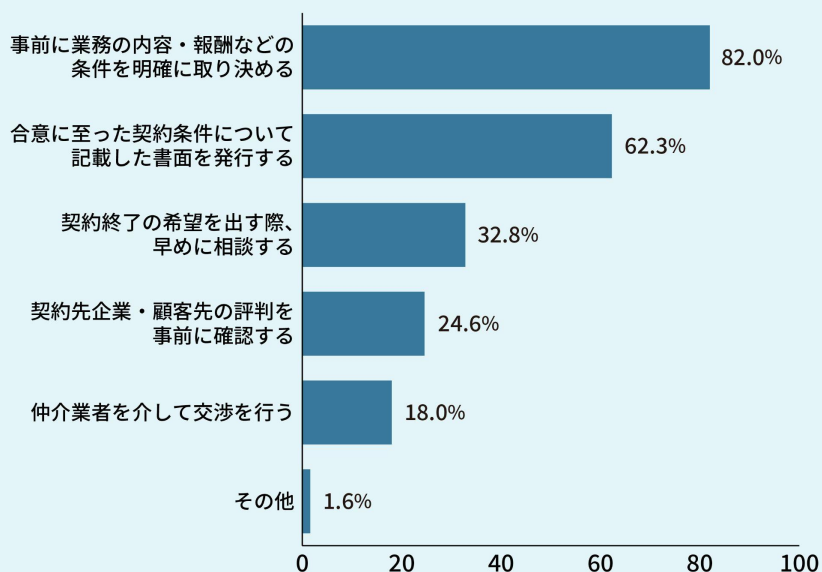
トラブルを避けるための対策をしているか



PRODUCED BY Leverages

※回答数：200人

トラブル回避のための対策内容（複数回答）



PRODUCED BY Leverages

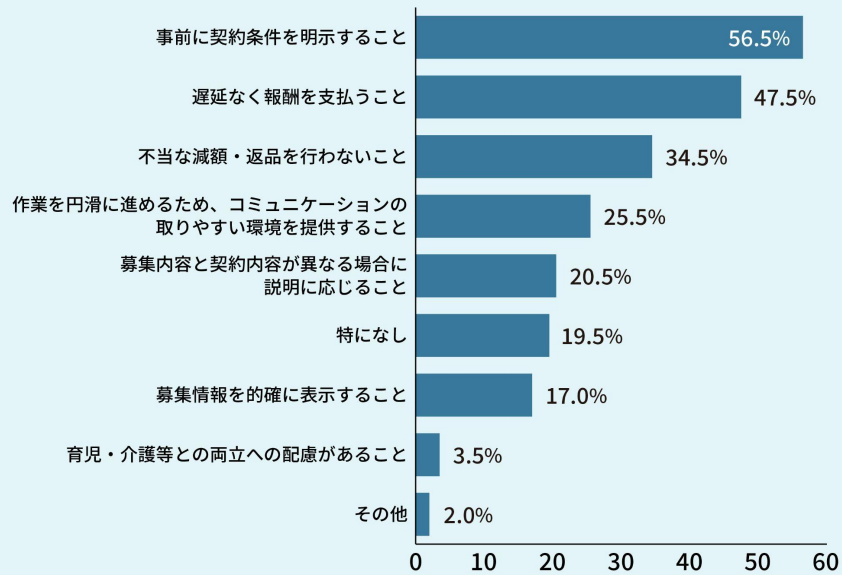
※回答数：61人

3. ITフリーランスが取引先企業に求めるもの、1位は「契約条件の事前明示」

ITフリーランスが取引先企業に求めるものの1位は、「事前に契約条件を明示すること（56.5%）」となり、ついで「遅延なく報酬を支払うこと（47.5%）」「不当な減額・返品を行わないこと（34.5%）」と続きます。多くのITフリーランスが事前の契約条件明示を求めており、契約において透明性を持つことが重要になりそうです。

取引を行う際には、契約書をしっかりと作成し取引条件を明確にすることが、企業が取引先との良好な関係を築くポイントになるでしょう。

取引先企業に求めること（複数回答）



PRODUCED BY Leverages

※回答数：200人

まとめ

今回の調査から、ITフリーランスが取引先企業に最も求めるものは「契約条件の事前の明示」であることが明らかになりました。実際のトラブルの内容も「業務の内容・範囲の変更」「契約期間の短縮や破棄、報酬の減額」などがあげられ、事前に契約内容をすり合わせきれていない場合や、それを後から覆された場合にトラブルに陥っている実情が見てとれます。

2023年2月に閣議決定されたフリーランス保護新法案では、「報酬の金額や納期、仕事の範囲などのメール・書面での明示」を義務化する内容が盛り込まれました。しかし、事前に条件を明示しているにもかかわらず発注者から一方的に変更されるケースも発生しています。IT領域においては事前の条件明示が一般的であるため、明示を義務付けるだけでは不十分だと言えるでしょう。

今後は発注者側への教育なども含め、ITフリーランスが安心して仕事に取り組める環境を整備していく必要があります。

※企業編は5月9日に配信（<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000563.000010591.html>）

<調査概要>

調査対象：ITフリーランス

調査年月：2023年3月13日～14日

調査方法：Webアンケート調査

有効回答数：200名

調査主体：レバテック株式会社

実査委託先：楽天インサイト株式会社

レバテック株式会社

レバテック株式会社では、「日本を、IT先進国に」をビジョンに掲げ、「IT人材と企業を増やし、伸ばし、繋げる」ためのプラットフォームの構築を目指しています。現在は業界最大手のITフリーランス専門エージェント「レバテックフリーランス」ほか、IT人材と企業を支援するための様々なサービスを提供。累計登録者は30万人を超えます。



▽「レバテックフリーランス」フリーランスエンジニア専門エージェント

<https://freelance.levtech.jp/>

▽「レバテッククリエイター」フリーランスクリエイター専門エージェント

<https://creator.levtech.jp/>

▽「レバテックダイレクト」ITエンジニア・クリエイター専門求人サイト

<https://levtech-direct.jp/>

▽「レバテックキャリア」エンジニア/クリエイター専門の転職支援

<https://career.levtech.jp/>

▽「レバテックエキスパート」年収800万円以上のハイクラスエンジニアの転職支援

<https://career.levtech.jp/expert/>

▽「レバテックルーキー」エンジニアに特化した新卒向け就職支援エージェント

<https://rookie.levtech.jp/>

▽「レバテックカレッジ」大学生・大学院生対象エンジニア就活特化のプログラミングスクール

<https://rookie.levtech.jp/college/>

Leverages Group (<https://leverages.jp/>)

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア24階 25階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金：5,000万円

設立：2005年4月

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、M&Aコンサルティング事業、ASP、SaaS、クラウド関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&A・不動産の領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し2022年度は年商869億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレッジズ株式会社 広報部
TEL: 03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp

