

# 「業務委託」という働き方をいよいよ本格的に考える

ヤフー株式会社が「ギグパートナー」という副業人材を募集し、100名程度の人材との業務委託契約がスタートするようです。業務委託の今後について考察します。

## はじめに

ヤフー株式会社が発表した「ギグパートナー」という副業人材の募集に対し、4500人以上の応募があったというニュースが注目されています。ヤフー社という日本を代表する有名IT企業が「副業人材」を募集したということは、副業容認の流れをさらに加速するきっかけになるかもしれません。以下、ヤフー社の同制度の内容を解説しつつ、業務委託契約成功のポイントについて考察をしていきます。

## ギグパートナー制度の概要

ヤフー社が募集した「ギグパートナー」とは、概ね以下のような内容のようです。

- ① 契約は雇用契約でなく原則として業務委託契約（数ヶ月の契約期間）
- ② 原則として出社を伴わない100%リモートワーク
- ③ 業務を開始した職種は「事業プランアドバイザー」「戦略アドバイザー」「テクノロジースペシャリスト」の3つで、いずれもコンサルティングに類するもの
- ④ 年齢は10歳から80歳までと幅広い

この制度について、同社は「**オープンイノベーションの創出**」を目的として掲げています。この目的から、同社がギグパートナーを「作業を担う労働力」として集めているのではないことが伺えます。検索エンジンを軸として広くユーザーを獲得したIT企業ならではの戦略と言えそうです。

## 業務委託が成立する条件

そもそも、業務委託契約として成立させるには、少なくとも次のような条件を満たさなければなりません。現業の職種など、明らかに業務委託契約が似つかわしくないものもあります。

条件	解説
指揮命令関係がない	仕事の許諾の自由がある。時間拘束がない。具体的な仕事の進め方を指示されないなど。
報酬が成果と連動している	報酬が時間でなく、委託された業務の結果と連動している。
本人が所有する機器や道具を使う	機器、道具を発注者側が用意していると、従属性が高く労働者性が高まる。

## 業務委託成功のポイント① スキル

個人のスキルが「時間拘束をせず、指示しなくてもできる」レベルにある場合、業務委託として成立しやすくなります。業界経験者などスキルがある人が「働きたい」と思う環境を整えたり、スキルを正確に測定する手段を用意したりといったことが、業務委託成功にとって重要になるでしょう。

## 業務委託成功のポイント② 報酬体系

業務をある単位にまとめ、単位ごとの報酬を明確にする必要があります。仕事に対する報酬を細かく定義することで、提示する委託業務への報酬が明確になります。

## 業務委託成功のポイント③ 時間短縮

**作業時間の短縮のためのオペレーション見直し**も重要です。頑張り次第では短い時間働いて高い報酬がもらえるとしたら、「雇用契約で長時間拘束されるより、業務委託契約で短時間働いて成果を出したほうがいい」と思う人が増えるかもしれません。時間あたりの報酬が低い場合、「業務委託は経営側の体のいいコスト削減策」とみなされ、働く人の賛同を得られなくなります。