2016年11月1日

# フリーランスの「消費税アンケート調査」報告

出版労連・ユニオン出版ネットワーク（出版ネッツ）
フリーランスの実態調査プロジェクトチーム

出版関連産業で働くフリーランスの労働組合である出版ネッツは、「フリーランスの実態調査」第2弾として、消費税の扱いについてアンケート調査を行いましたので、ご報告します。

## ■アンケート調査の目的

2014年4月、消費税率が5％から8％にアップしました。仕事の資料や材料・機材を購入するのにも、交通機関を使って移動するのにも増税分負担が増したわけです。にもかかわらず、消費税込みの請求で、しかも報酬額はそのままというのでは、報酬が実質値下げになっているということです。2013年10月から「消費税転嫁対策特別措置法」（以下、特措法）が施行されましたが、いまだに「フリーランスは消費税を上乗せできない」と思っている人が多いという意見が寄せられました。

そこで、フリーランスの消費税の扱いについての実態を明らかにしようということになりました。同時に、アンケートに答えることで、消費税の扱いについての正しい知識を持ってもらえるよう「知識編」と「実態編」に分けて質問を用意しました。

## ■アンケート集計結果について

「知識編」では、消費税そのものについての認知度は、「その概要を知っている」の答えが全体の約75％と、高かったのですが、「特措法」の認知度は、約28％と、かなり低い結果が出ました。また、「1000万円以下の免税事業者も消費税を上乗せできる」ことを「知っている」と答えたのは、約70％でした。にもかかわらず、「実態編」では、「消費税別で請求している」と答えたのは、約51％にとどまりました。消費税を上乗せできることを知ってはいても、請求できない、言い出せない現実があることがわかりました。さらに、「定期的に出版社などに通って仕事をしている人」の回答では、「2014年の消費税率アップのときに単価が上がったか」の質問に対し、「上がった」と答えたのは、わずか25％でした。

自由記述欄には、消費税についての意見が33件、その他の問題も含めての意見が24件寄せられました。

## ■今後の取り組み

出版ネッツではこの調査結果をもとに、「特措法」についての周知を行い、フリーランスが「消費税別途請求」を言い出しにくい状況の改善をするために、各方面に働きかけていく予定です。皆様におかれましても、この調査結果を広く周知・活用していただければ幸いです。なお、出版ネッツ公式サイトに、アンケート結果を公開していますので、ご覧ください（http://union-nets.org/）。

■調査の概要

◎調査実施期間：2016 年 2 月 12 日～ 5 月 31 日

◎調査方法：出版ネッツの公式サイトにアンケート回答用フォームを設置。出版ネッツの組合員をはじめ広く告知を行った。

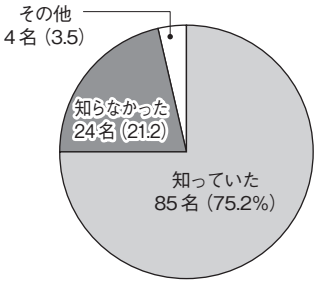
◎調査対象：出版・印刷・広告関連などで働くフリーランス

◎回 答 数：「知識編」113 件、「実態編」184 件（「実態編」は、取引先 1 社ごとに回答していただいた）。

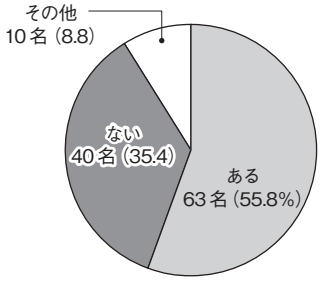
## 消費税アンケート調査結果

**【知識編】** 回答数：113 件

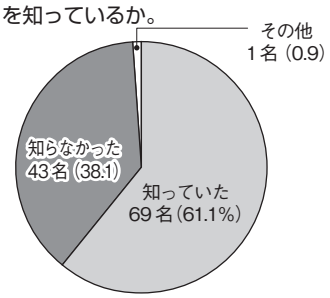
Q1 消費税の概要を知っているか。



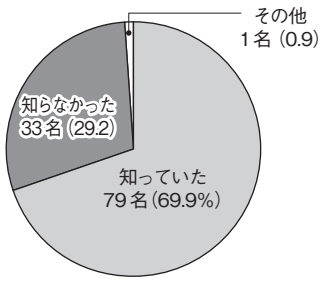

Q2 自分が発注者となったときの消費税支払いについて考えたことがあるか。



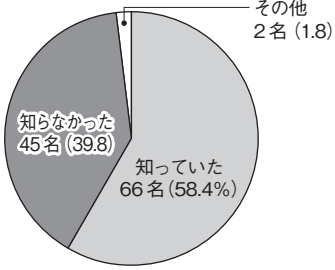

Q3 内税方式と外税方式があること、消費税額を明記しない場合は、消費税込み金額と判断されることを知っているか。



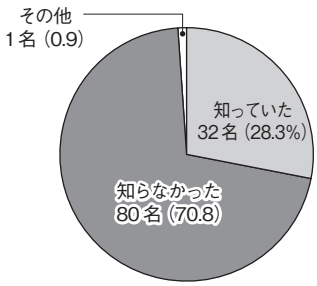

Q4 年間の売上高が 1000 万円以下の免税事業者も、請求額に消費税を上乗せできることを知っているか。



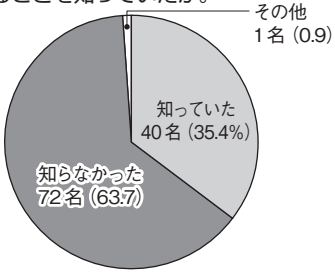
Q5 年間の売上高が 1000 万円を超えると消費税納付の義務が生じ、利益が少なくても義務の免除はないことを知っているか。




Q6「特措法」のことを知っていたか。




Q7「免税事業者には消費税は払わない」などと拒否することは法令違反となり、罰則規定も設けられていることを知っていたか。




## 〔コメント〕

- Q3「消費税額を明記せずに単に合計額とした場合、消費税込み金額と判断される」ことを知っていた人 69 名（61.1%）、Q 4「免税事業者も消費税を上乗せできる」ことを知っていた人 79 名（69.9%）だった。

➡上記 2 点について、思ったよりは知っている人が多かった。ただし、「免税事業者には消費税を払わない」ことは法令違反であることを考えると、69.9%は決して多い数字とは言えない。

- Q6「特措法」について知らなかった人（延長されたことを知らなかった人を含む）は 80 名（70.8%）。Q7「特措法の内容および罰則があること」を知らなかった人は 72 名（63.7%）。

➡特措法について、知らない人が多い。周知が不十分ということ！

➡このアンケート調査をすることで、特措法についての認識が高まったと思われる。

**【実態編】** 回答数：184 件

**〔回答者について〕**

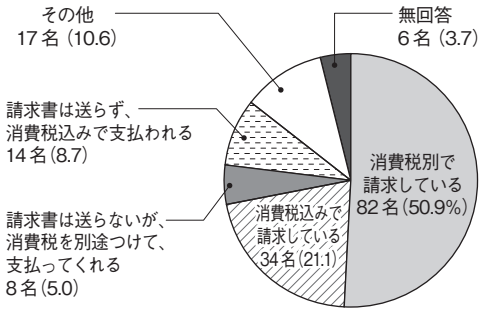
■ Q1「取引先」は、出版社 86（46.7％）、編集・校正プロダクション 40（21.7％）の２つで約７割を占めた。

■ Q2「職能」は、校正・校閲 80（43.5％）、執筆・取材 76（41.3％）、編集 52（28.3％）が上位を占めた（複数回答）。

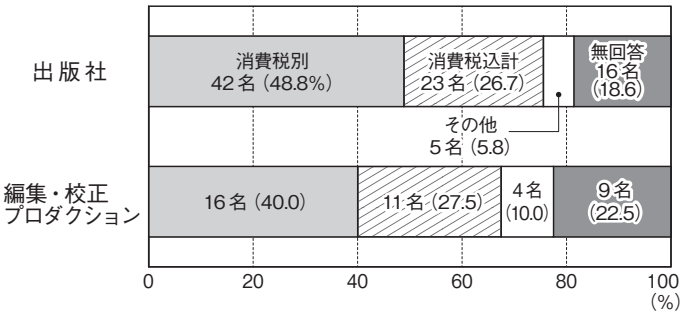
■ Q3「仕事の形態」は、「自宅や個人事務所で」157（85.3％）、「定期的に会社等に通って」32（17.4％）であった（複数回答）。

**〔「自宅や個人事務所で仕事をしている人」「その他」の回答〕** 回答数：161 件、回答者全体の 87.5％

Q4 請求する場合の消費税の取り扱いは？




クロス集計：取引先業態別消費税の取り扱い




**〔コメント〕**

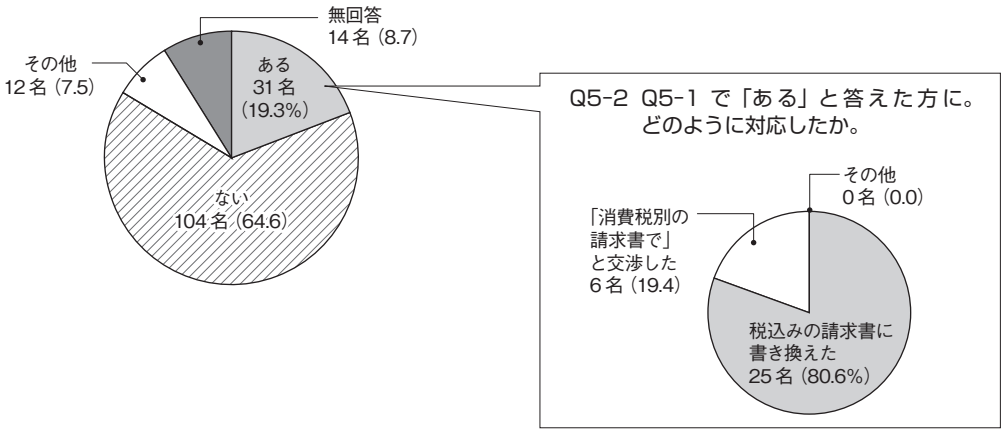
● Q4「消費税別で請求」＋「消費税別で請求書なし」は 90 名（55.9%）。

➡「知識編」の「『免税事業者も消費税を上乗せできる』ことを知っている」が約 70% であるのに比べ、実際に上乗せして請求している人が少ない。

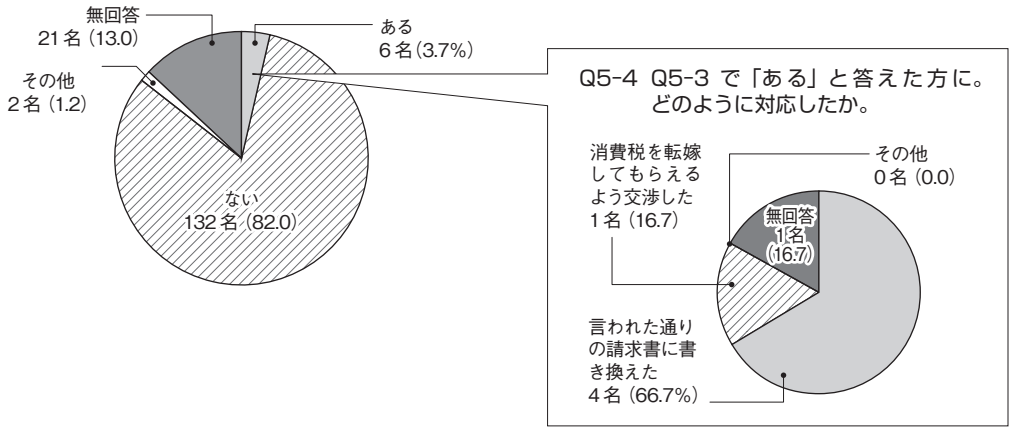
➡とくに請求書を出さない形式では、クライアントが上乗せしてくれなかった場合、こちらからは言い出しにくいという事情があると思われる。

●「消費税の取り扱い」と「取引先」とのクロス集計では、「消費税別」は出版社約５割、編集・校正プロダクション４割、という結果に。出版社が多かったものの、大差ではなかった。

Q5-1「消費税込みの請求にしてほしい」と言われたことはあるか。




Q5-3「消費税を転嫁するから本体価格を下げて今までどおりの金額で」と言われたことはあるか。



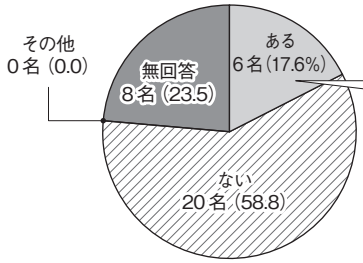

〔コメント〕

- Q5-1「消費税込みの請求にしてほしいと言われた」は 31 名（19.3%）。そのうち、25 名（80.6%）は「税込みの請求書に書き換えた」と回答（Q5-2）。「交渉した」は 6名（19.4%）にとどまった。

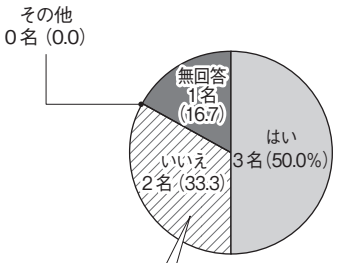
➡知識として知っていても、実際に主張したり交渉したりすることはハードルが高いということだ。

- Q5-3「消費税を転嫁するから本体価格を下げて今までどおりの金額で」と言われた人も、数は少ないが 6 名（3.7%）いる。

Q6-1 Q4 で「消費税込みで請求している」と答えた方に。「消費税別の請求に」と交渉したことがあるか。



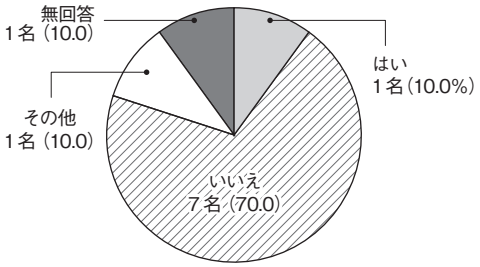

Q6-2 Q6-1 で「ある」と答えた方に。消費税別の請求が実現したか。




Q7 Q6-2 で「いいえ」と答えた方に。その理由を尋ねたか。

は　い　1名
いいえ　1名

Q8 Q5-2 で「交渉した」と答えた方、またはQ6-1 で「交渉したことがある」と答えた方に。不利益な扱いを受けたか。

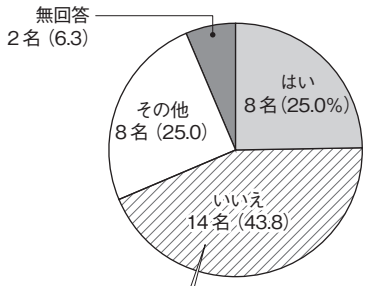



〔コメント〕

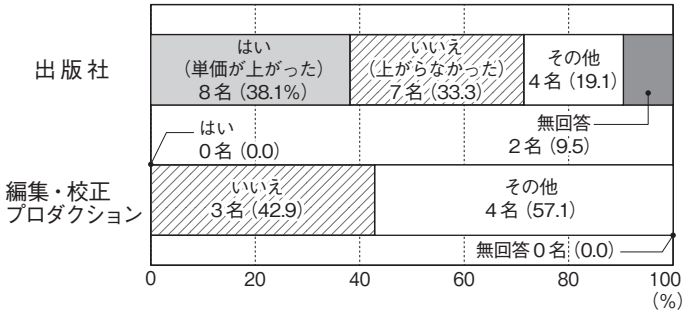
● Q8「交渉したことで不利益な扱いを受けたか」の質問に対しては、「受注がなくなった」が 1 件。ただし、これはフリーランス側の推測の域を出ない。表向きの発注打ち切り理由は「社内でやることになったので」であった（自由記述欄より）。また、「金のことになるといちいち面倒くさい人、と思われている（ような気がする）」という意見も。

## 〔「定期的に通って仕事をしている人」の回答〕 回答数：32 件、回答者全体の 17.4％

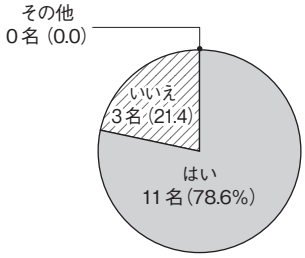
Q9 2014 年の消費税 8%への引き上げに伴い、
単価は上がったか。




クロス集計：取引先業態別消費税分の単価引き上げ状況




Q10 Q9 で「いいえ」と答えた方に。消費税
引き上げ分を上げてほしいと思うか。



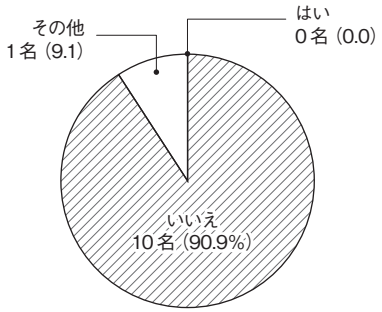

## 〔コメント〕

- Q9「単価は上がったか」との質問に対しては、「はい」が８名（25%）、「いいえ」が14 名（43.8%）。

➡「自宅や個人事務所で」の人が消費税別での支払いを受けている割合（55.9%）に比べ、消費税分の単価が上がった人の割合（25%）は少ない。約半分。

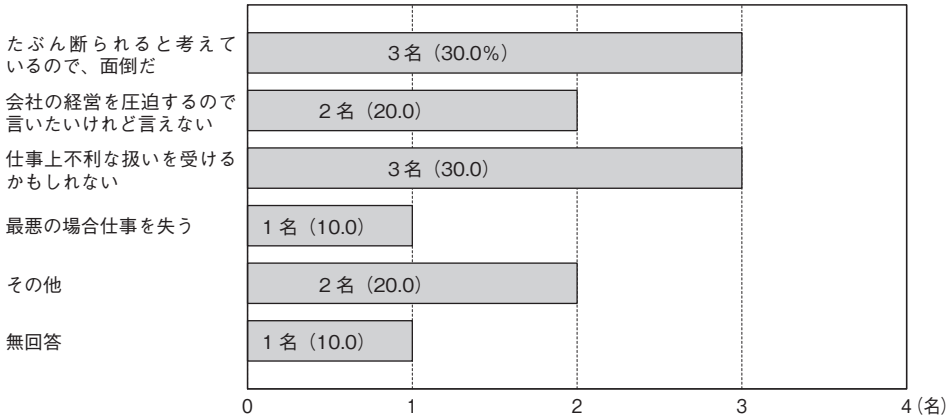
- Q9「単価は上がったか」と「取引先」とのクロス集計では、「はい（単価が上がった）」と答えた人の取引先が、すべて出版社であり、編集・校正プロダクションでは、「はい」が１件もなかった。

Q11-1　Q10 で「はい」と答えた方に。交渉したか。




※ Q11-2 ～ Q11-3 は、回答者なし。

Q11-4　Q11-1 で「いいえ」と答えた方に。なぜ
交渉しないのか。（回答数：10 件、複数回答）



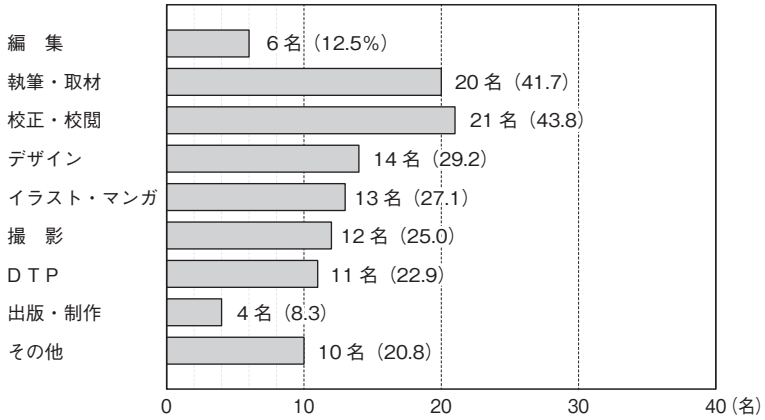

## 〔コメント〕

- Q11-1 では、Q10 で「消費税引き上げ分を上げてほしい」と答えた人に「消費税分の引き上げを交渉したか」を尋ねたが、「はい」は 0 件だった。
  ただし、Q9 で「はい（単価が上がった）」と答えた人の中に、「こちらから言って（交渉して）上げさせた」という回答がある（p 12、「交渉してみました！」参照）。
- Q11-4 では「交渉しない理由」を尋ねた（複数回答）。「たぶん断られると考えているので、面倒だ」と「仕事上不利な扱いを受けるかもしれない」が各 30%、「会社の経営を圧迫するので言いたいけれど言えない」が 20%だった。

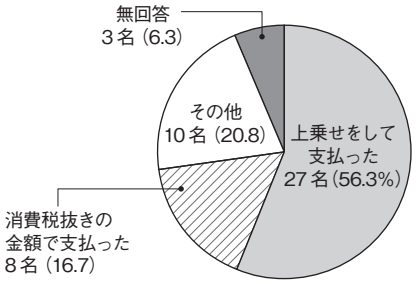
➡個人では、なかなか交渉に踏み切れない現状があるということがみてとれる。

## 〔「報酬を支払う側になった人」の回答〕

Q13　発注内容（回答数：48 件、複数回答）




Q14 消費税の扱いは？




## 〔コメント〕

● Q14「消費税を上乗せして支払っている」は、56.3%。「その他」欄には、「ネッツの消費税勉強会までは消費税抜きで支払っていたが、知ってからは上乗せしている」「相手方が消費税込みで請求してきたのでその通り払った」「場合によりけり」「消費税込みの金額を最初に伝えた」などが記載されている。

【注】※ 集計（%）は、小数第 2 位を四捨五入（合計が 100%にならないことがあります）
※ コメントは、出版ネッツによるもので、文責は出版ネッツにあります。

**【自由記述について】**消費税についての意見は 33 件、その全てではないのですが、主なものを掲載しました。その他の意見は、24 件。
※ その他の意見は、割愛しました。

**●「消費税が上乗せされない」という声**

その原因などを探ってみると、

- 小さなプロダクションなので、意識的に転嫁を拒否しているというよりは知識がないのかもしれません。
- 消費税が 5％だったころからの取引先。突然、消費税を上乗せするのもどうかと思い、このまま来てしまった。
- ウチはこうだから、と言って譲ったり検討したりする姿勢が全く見られず、もういい加減あたまにきている。
- 免税業者には消費税を払わなくていいと言い切る。この会社の依頼先の会計事務所がよくないと思われます。
- システムがややこしいことが、実行しにくい原因だなと思いました。
- 消費税を外税として請求すると「売上が 1000 万に届かない個人事業者に消費税を支払う義務はない。法律でもそうなっている」という意味のことをほぼ毎回言われる。
- プロダクションがクライアントに消費税分の上乗せを請求できていない。
- 派遣・出向先現場で版元直接契約で同じ仕事をしている人と本体価格を揃えて、外税にしてほしい。版元は直接契約の人と同じ本体価格にプロダクションの取り分を上乗せしてそのうえ外税で払っているのだから、スタッフに本来支払われている本体価格を下げ、さらにその金額に消費税も交通費も込みなどというのは不当なピンハネのごまかし以外のなにものでもない。同じ立場で同じ媒体の仕事をしているのに人によって単価が異なるのはおかしい。不公平を是正せよ！
  プロダクションは労働の対価を正当な金額で支払え！

※Q7「消費税を上乗せしない」理由のところに、「（クライアントから）消費税はうちが代わりに支払っているから、うちからあなたに支払う義務はないと認識しているとの回答を得た」というのがあった。これは、間違った理解である。

※ 一部しか上乗せされない、という記述もあった。「中小企業庁から指導が入ったみたいで、出版社から３月に差額支払いで対象となる業務について、という文書が送られてきました。平成 26 年４月消費税率引き上げを挟んで同一人物における同一企画（定期誌）の仕事内容についてだけ差額を支払うというのですが、他の企画仕事は対象にならないのでしょうか」

**●特措法の周知、外税方式一本にするなどの意見**

- 監督官庁が発注元となる全企業に通達しないと、立場が弱いフリーランス側が何を言っても状況は変わらないと思う。
- 中小企業庁の取り組みや「消費税転嫁対策特別措置法」には大変助かっているが、中小企業庁が全企業に対してなぜ法律を交えた通達や広報活動をしないのかがわからない。
- 支払明細書に消費税分を明記することを、法制化してほしい。
- 取引先により、支払いの状況が変わるので、一つ一つ確認や交渉が必要なので手間がかかってしまう。

- 取り引きのあるフリーランスの請求書で税込・税別が不明確なことがあるのはよくない。
- 基本的には、すべてに消費税がかかる、という考えでやればいいでしょう。そうでないと、やり取りがお互い面倒だ。
- 消費税に対する認識を業界全体で深めるべきだと思う。
- フリーランスの消費税の問題については、版元や編集プロダクションの編集者にこそ、知識を持ってもらうことが必要だと思う。

**●端数の切り上げを**

- 小数点以下は切り上げにしてほしい。
- 消費税や時間外等の割り増し分の計算の際、報酬額に小数点以下の端数が出るときは、切り上げにしてほしい。四捨五入だってせこいのに、もともと四捨五入だったものを一方的に切り捨てにしたプロダクションがある。

**●収入の目減り**

- ギャランティー自体10年以上据え置きなので、消費税が上がっていけば実質料金切り下げに等しくなります。
- 小さな版元の場合、厳しい面もありますが、免税業者であっても自分のお財布から購入するものに消費税は日々支払っているので、今後も請求はしていくつもりです。

**●特措法に罰則はあるけれど**

- 消費税を上乗せさせてほしいと申し出たら、そのときは「わかりました」という返事だったのだが、その次の月に、定期物の仕事を打ち切ると言われた。理由は「今後は社内でやることにしたから」というものだが、消費税のことも打ち切りの理由の一つになったのでは、と推測している。特措法に「違反事項」の定めがあっても、別の理由を持ち出された場合、証明のしようがないので、「それは違反ですよ」と言えない。難しいところだと思う。
- いくら法律に書かれていても、フリーランスの場合は、別の理由をつけて仕事を断られることがある。そのへんの怖さがあるが、一歩を踏み出していかないと、いつまでも変わらないだろう。

**●消費税自体について考える**

- 税金全体で見た場合、すべての取引にかかる、逆進性のある（所得の少ない人ほど、支払う消費税の占める割合が高くなってしまう）消費税よりも、利益の上がっているところがより多く支払う所得税や法人税などをもっと増やすべきだと思います。タックスヘイブンなんてもっての外！
- フリーランスの消費税問題に焦点を当てたこのアンケート調査はとても意義のあるものだと思う。また、「消費税と報酬を分けることで報酬額をはっきりさせる業界慣行をつくる」ことにも賛成だ。ただ、特措法は、消費税率アップ（5％から8％へ）をスムーズに受け入れさせるためにつくられたという側面があることを忘れてはならないと思う。そもそも消費税は、貧乏な人からも一律に徴収する税（累進課税とは逆の逆進税）であり、私は反対だ。消費税が導入されるときや3％から5％になるときには大きな反対運動があった。タックスヘイブン問題が出てきている今、消費税自体について、さらには税金について、考えていきたいと思っている。

## 交渉してみました！──事例にみる交渉のヒント

●2015年に特措法のことを知って、消費税別にしてくれるようにお願いした。**特措法のことを説明**したら、「わかりました」とすんなり受け入れてくれた。

●消費税別の請求書を出したら、担当編集者から「フリーランスには消費税は乗せていないので、請求書を書き直してほしい」と言われた。特措法のことを説明したら、経理に相談したらしく、最終的に「上乗せした請求書でOK」となった。**「経理担当者に聞いてみてください」と言う**のも、一つの手かもしれない。

〔追加の事例〕

※ アンケート締め切り後に募集

●「お世話になっている税理士さんの指導で、消費税を上乗せすることにした」と、交渉。**専門家のアドバイスを後ろ盾にする**と、納得されやすい。

●「所属している**組合（出版ネッツ）のキャンペーンで**、税別請求することになった。よろしく」という手紙を入れた。その後、要求通りに支払われた。

●「フリーで働く人の勉強会があり、指導されたので、今後は消費税を外税でつけさせていただいてもいいですか？」と問い合わせると、意外とあっさりOKが出ました。勉強会がダメなら、「**中小企業庁から指導を受けた**」と言うつもりでした（実際に、中小企業庁の担当の方と面談し、相談しました）。それからは、ほかの会社にも外税で請求しますと伝えています。勇気を出して、言ってみるものだと思います。

●消費税率が5%から8%に上がるとき、報酬が消費税込みになっているはずの会社から価格改定の連絡がなかった。こちらから問い合わせたところ、税込み報酬だったことを経営者が認識していなかったうえに個人には払う必要がないと勘違いしていると判明。そこで、**法律では個人事業主による役務の提供も消費税支払いの対象になっていると伝えた**（特措法の名前は出さなかった）。会社側は税理士に確認後、書類上では確かに税込み報酬となっているが、税率変更を想定した取り決めがないから額は変えられないなどと屁理屈を述べてきたが、そのまま押し通せば違法となることは理解していたらしく、「だから契約書をかえましょう」となり、内税のまま3%だけ上がった。

## 【調査結果のまとめと今後に向けて】

アンケート調査の結果から、主に次のことが明らかになりました。

**●「消費税転嫁対策特別措置法」の認知度はわずか 28%**

消費税転嫁拒否などを禁止した法律で、罰則規定もあるので、発注者との交渉時に有効に使える法律にもかかわらず、非常に認知度が低い。このアンケート調査で、フリーランスの消費税の扱いに対する認識が高まったと思われるが、発注側にも、さまざまな方法で周知をしていく必要がある。

**●知識はあっても、実際に主張したり交渉したりするのは難しい**

「1000 万円以下の免税事業者も消費税を上乗せできる」ことを「知っている」と答えたのは、約 70％。にもかかわらず、「消費税別で請求している」と答えたのは、約 51％にとどまった。その理由として、①発注者側が特措法を知らない、「免税事業者には消費税を上乗せしなくてもよい」という間違った考えをもっていること、②フリーランス側が、「お金にうるさい人と思われるのでは」「仕事を切られるのでは」などの不安を持っていること、などが考えられる。

**●違法状態の会社が多い！**

「定期的に出版社などに通って仕事をしている人」の回答では、2014 年の消費税率アップのときに「単価が上がった」と答えたのは、わずか 25％。「上がった」と答えた取引先は、すべて出版社であり、編集・校正プロダクションでは、「上がった」ところは 0 件だった。

**●「定期的に通って仕事をしている人」が発注者と交渉するのは、より大変**

「上がるよう交渉したか」との質問に「はい」と答えたのは、0 件。「自宅や個人事務所で仕事をしている人」が「消費税別の請求書でと交渉した」が約 20％であることに比べても、より困難が伴うことがわかった。取引先が少なければ、その仕事を失ったときのダメージが大きいことが、言い出しにくい原因であろう。交渉しない理由として、「たぶん断られると考えているので、面倒だ」「仕事上不利な扱いを受けるかもしれない」が各 30％、「会社の経営を圧迫するので言いたいけれど言えない」が 20％を占めた。

**●請求書を出そう**

出版業界では、「請求書を出さなくてもよい」という発注者もよくあるが、発注者が消費税を上乗せしてくれない場合、こちらから上乗せしてほしいと言い出すのは難しい。できるだけ、請求書は出すようにしたほうがよい。

**●外税方式が望ましい**

消費税を上乗せするかどうか、取引先によってまちまちなので、面倒だという意見もあった。外税方式一本にするようにキャンペーンを行うといった取り組みも必要だと思われる。また、「消費税込みで」という提示をされた場合でも、本体価格（報酬）と消費税に分けた請求書を書く、という意見もあった。外税方式にすることで、報酬額をはっきりさせる業界慣行をつくっていくことが望まれる。

【今後の課題】

1．「消費税転嫁対策特別措置法」について周知し、認識を高める
2．フリーランスが「消費税別途請求」を言い出しにくい状況の改善
3．消費税と報酬を分けることで報酬額をはっきりさせる業界慣行をつくる
4．消費税自体について、さらには税金の使われ方について考える

【参考になるサイト】

◎公正取引委員会 相談・違反情報の受付窓口：
http://www.jftc.go.jp/tenkataisaku/uketukemadoguti.html
◎内閣府 消費税価格転嫁等総合相談センター：http://www.tenkasoudan.go.jp/
◎公正取引委員会・勧告一覧のサイト：
http://www.jftc.go.jp/tenkataisaku/kankokuichiran.html
※ 指導・是正された事業所の事例を紹介。東映アニメーション、主婦と生活社、株式会社ルネサンス（スポーツ施設運営）の事例など、定期的に通って仕事をしている人にとって参考になるものも掲載されている。

●「消費税アンケート調査」にご協力いただいた皆様に、御礼申し上げます。
●この報告を、印刷物、論文、サイト、ブログ等に引用される場合、出版ネッツにご一報いただけると幸いです。連絡先は巻末に記載しています。

# 「アンケート調査票」

## フリーランスの消費税アンケート

**【知識編】**

消費税は、国内で、事業者が事業として対価を得て行う、物品の販売や貸付け、サービスの提供に課税されます。フリーランスが出版事業に関わって提供する、執筆、編集、デザイン、校正などの仕事によって得た売上にも消費税が課されています。自分が他業者に仕事の代理・分担を求めて発注した場合も、消費税を付加して支払う必要があります。

Q1　上記のような消費税の概要を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

Q2　自分が発注者となったときの消費税支払いについて考えたことがありますか。

（　）ある　（　）ない　（　）その他（　　）

価格表示には、本体価格＋消費税の総額表示とする内税方式と、本体価格とそれに対する消費税額を別記表示する外税方式があります。発注者に請求書を提示するとき、消費税額を明記せず単に合計額とした場合は、消費税込み金額と判断されます。

Q3　上記の内容を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

消費税の納税義務者とされているのは個人事業者と法人です。ただし年間の売上高が 1000 万円以下の場合は義務が免除されます（免税事業者といいます）。しかし、免税事業者だから請求額に消費税を上乗せできないということはありません。

Q4　上記の内容を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

年間の売上高が 1000 万円を 1 円でも超えると、個人事業者と法人には消費税納付の義務が生じます。たとえ多額の経費が掛かっていて利益が少なくても、義務の免除はありません。

Q5　上記の内容を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

2013年10月1日に「消費税転嫁対策特別措置法」が施行されました（消費税分を価格に加えることを「転嫁」といいます）。2014年4月1日に消費税率が5%から8%に引き上げられるのに際して、消費税転嫁を拒否することを禁止した法律です。当初は2017年3月31日までの時限立法でしたが、法改正で2018年9月30日までに延長されました。

Q6　上記の内容を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

消費税転嫁対策特別措置法は、正式には「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」といいます。転嫁を阻害する行為としては、①減額、②買いたたき、③商品購入、役務利用、利益提供の要請、④本体価格での交渉の拒否、⑤報復行為、があります。
「消費税を払うかわりに本体価格を値下げしてほしい」「今までどおり価格交渉は税込みとして、請求書も消費税額を別記しないでほしい」などと要求したり、「免税業者には消費税は払わない」などと拒否することは法令違反となり、罰則も設けられました。

Q7　上記の内容を知っていましたか。

（　）知っていた　（　）知らなかった　（　）その他（　　）

※ 詳しくは、中小企業庁のサイトをご覧ください。http://www.zei-tenka.jp/measure.html

●ここからは、複数の取引先をもっている方は、１社ごとに回答をしてください。
● 2014 年４月以降の取引について、お尋ねします。

【実態編】

Q1　取引先の業態を教えてください。
（ ）出版社　（ ）編集・校正プロダクション　（ ）印刷会社　（ ）新聞社
（ ）デザイン事務所　（ ）広告代理店　（ ）それ以外の企業・団体　（ ）官公庁
（ ）その他（　　）

Q2　その取引先でのあなたの主な仕事（職能）を教えてください。（複数回答可）
（ ）編集　（ ）執筆・取材　（ ）校正・校閲　（ ）デザイン
（ ）イラスト・マンガ　（ ）撮影　（ ）DTP　（ ）出版・制作
（ ）その他（　　）

Q3　その取引先でのフリーランスとしてのあなたの仕事の形態を教えてください。（複数回答可）
（ ）自宅や個人事務所で仕事をしている
（ ）契約を結び、あるいは依頼を受けて、定期的に会社等に通っている
（ ）その他（　　）

● Q3 で「自宅や個人事務所で仕事をしている」「その他」と答えた方にお尋ねします。
（Q3 で「契約を結び、あるいは依頼を受けて、定期的に会社等に通っている」と答えた方は、Q9 にお進みください）

Q4　取引先に請求する場合、消費税はどのように取り扱っていますか。
（ ）消費税別で請求している
（ ）消費税込みで請求している
（ ）請求書は送らないが、消費税を別途つけて、支払ってくれる
（ ）請求書は送らず、消費税込みで支払われる
（ ）その他（　　）

Q5　消費税の請求についてお尋ねします。
Q5-1　消費税別の請求書を出したら、「消費税込みの請求にしてほしい」と言われたことはありますか。
（ ）ある　（ ）ない
（ ）その他（　　）

Q5-2　Q5-1 で「ある」と答えた方にお尋ねします。どのように対応しましたか。
（　）税込みの請求書に書き換えた　　（　）「消費税別の請求書で」と交渉した
（　）その他（　　）

Q5-3 「消費税を転嫁するから、本体価格を下げて今までどおりの金額の請求にしてほしい」と言われたことはありますか。
（　）ある　　（　）ない
（　）その他（　　）

Q5-4　Q5-3 で「ある」と答えた方にお尋ねします。どのように対応しましたか。
（　）言われた通りの請求書に書き換えた　　（　）消費税を転嫁してもらえるよう交渉した
（　）その他（　　）

Q6　Q4 で「消費税込みで請求している」と答えた方にお尋ねします。
Q6-1 「消費税別の請求にさせてください」と交渉したことがありますか。
（　）ある　　（　）ない
（　）その他（　　）

Q6-2　Q6-1 で「ある」と答えた方にお尋ねします。消費税別の請求が実現しましたか。
（　）はい　　（　）いいえ
（　）その他　（　　）

Q7　Q6-2 で「いいえ」と答えた方にお尋ねします。その理由を尋ねましたか。
（　）尋ねた
　どういう理由でしたか（　　）
（　）尋ねなかった
　それは、なぜですか（　　）

Q8 Q5-2 で「『消費税別の請求書で』と交渉した」と答えた方、または Q6-1 で「ある」と答えた方にお尋ねします。何か不利益な扱いを受けましたか。
（　）はい。「不利益な扱い」の内容を教えてください。推測でも構いません。
　（　　）
（　）いいえ
（　）その他（　　）

● Q3 で「契約を結び、あるいは依頼を受けて、定期的に会社等に通っている」とお答えの方にお尋ねします。
●それ以外の方は、Q12 に進んでください。

Q9　2014 年 4 月からの消費税 8％引き上げに伴い、あなたの単価（時給・日給）は上がりましたか。
（　）はい　（　）いいえ　（　）その他（　　）

Q10　Q9 で「いいえ」と答えた方にお尋ねします。消費税引き上げ分を上げてほしいと考えていますか。
（　）はい　（　）いいえ　（　）その他（　　）

Q11　Q10 で「はい」と答えた方にお尋ねします。
Q11-1　実際に上がるように交渉しましたか。
（　）はい　（　）いいえ　（　）その他（　　）

Q11-2　Q11-1 で「はい」と答えた方にお尋ねします。交渉の結果、単価が上がりましたか。
（　）はい　（　）いいえ　（　）その他（　　）

Q11-3　11-2 で「いいえ」と答えた方にお尋ねします。上がらない理由はわかりますか。
（　）はい（理由：　　）
（　）いいえ　（　）その他（　　）

Q11-4　Q11-1 で「いいえ」と答えた方にお尋ねします。なぜ交渉しないのですか。（複数回答可）
（　）たぶん断られると考えているので、面倒だ
（　）会社の経営を圧迫するので言いたいけれど言えない
（　）仕事上不利な扱いを受けるかもしれない
（　）最悪の場合仕事を失う
（　）その他（　　）

●ここからは、すべての方にお尋ねします。

Q12　上記の取引先の消費税の取り扱いについて、なにかご意見がありましたらご記入ください。
（　　）

●以下は、1 回のみで結構です。

Q13 あなた自身が仕事を発注し、お金を支払う立場になったことがある場合、その発注した内容を教えてください。（複数回答可）
（　）編集　（　）執筆・取材　（　）校正・校閲　（　）デザイン　（　）イラスト・マンガ
（　）撮影　（　）DTP　（　）出版・制作　（　）その他（　　）

Q14　Q13で「ある」と答えた方にお尋ねします。消費税はどうしましたか。また、その理由も教えてください。

（　）上乗せして支払った　　（　）消費税抜きの金額で支払った

（　）その他（　　）

理由（　　）

●その他、税金、経費、請求や見積もりのほか、契約条件や就業条件などについて、ご意見、疑問がありましたら、自由にお書きください。

ご協力ありがとうございました。

調査結果は後日、出版ネッツ公式サイトで発表する予定です。

【問い合わせ先】メール：info@union-nets.org

**フリーランスの「消費税アンケート調査」報告**

2016年11月1日発行

編　集　出版ネッツ・フリーランスの実態調査プロジェクトチーム

組　版　もろずみとしよ

発　行　出版労連・ユニオン出版ネットワーク（出版ネッツ）

〒113-0033　東京都文京区本郷4-37-18　いろは本郷ビル2F

メール：info@union-nets.org

電　話：03 - 3816 - 2911（出版労連）

URL：http://union-nets.org/