

第8回「雇用類似の働き方に係る論点整理等に関する検討会」 における委員からの主な御指摘（未定稿）

1. マッチング支援等について

- 今はまだ日本の景気は悪くなく、人手不足が非常に強いため、一定程度の報酬を出さないと人が集まらないことから、（クラウドワーカーが）広まっていない。しかし、景気が悪くなった時にビジネスモデルが広がり、一番弱い人達にその弊害が押し付けられることにならないよう、日本でのあり方を経済状況や今後の発展も踏まえながら考えなければならないのではないかと。
イギリスやフランスにおいては、労働者性の形式的な判断基準は変わっていても、具体的な判例の判断はかなり変わってきているのではないかと、ということにも注視する必要があるのではないかと。
- このような海外の議論踏まえ、日本でも対応を検討することが必要ではないかと。
- クラウドワークにおける適切な補償制度や取引安全確保のためのルール作り、個人との取引を避ける大企業の商慣習への働きかけ等が必要ではないかと。
- クラウドワークないしプラットフォームの役割を検討する必要があるのではないかと。プラットフォーム事業者は、アプリなどを提供するだけの単なる仲介事業者であるという立場をとっているが、日本ではむしろビジネスとしてのクラウドワークという性質が強めに出ているのではないかと。日本の特殊性（契約の初期段階であまり契約内容を明確に決めない商慣習や文化）だが、例えば成果物やサービスの質を確保するためにディレクターを設置するケースなどにおいては、ビジネスとしての役務提供型、つまり、昔の言い方でいう下請け型あるいは再委託型となり、顧客—プラットフォームの契約とプラットフォーム—ワーカーの契約、という形になるのではないかと。
- プラットフォームの契約形態については、まだブラックボックス、不明瞭であり、これを整理していくことが必要ではないかと。
- マッチングの仲介事業というのは以前からたくさん存在している。例えば、家を借りる場合の大家と店子との仲介や、家庭教師の紹介など。インターネットやアプリケーションを使わない形態と、今の新しい形態とは何が違うのか、新しい形態のどの部分が問題を引き起こしているのかを明確にするべきではないかと。
- 巨大なプラットフォームを利用者が信頼して契約に入るような場合に、果たしてプラットフォームが単なる仲介であるという整理だけで足りるのか。プラットフォームの介在する契約は、役務提供以外にも売買契約の形などで

普及しているが、そのようなプラットフォームの介在する契約の性質（広い意味での複合契約）と、役務提供という特殊性のあるクラウドワークの性質との共通の問題もあるのではないか。仲介者と発注者との関係性（例：具体的な相手方（ワーカー）が見つからない段階における仲介者の発注者に対する営業活動の頻度等）と実態にも注目してもよいのではないか。

- 掲示板との違いとして、プラットフォームが得る対価的な利益（例：個人情報管理と活用）とその対価性なども今後は見ていくとよいのではないか。
- マッチング支援に関する論点としては、どういう役割や機能を持つものとして議論するか、明確化し、整理することが必要ではないか。マッチングして関係を作る機能を高めるといのほか、雇用類似の働き方を使った新しい事業を支援するような面もある。また、別の方向性として、今まで議論してきた契約内容の明確化やトラブル防止、報酬の水準が、働き手のスキルと行う仕事内容と報酬がそれぞれ見合ったようになるという意味合いでの適正化を図るといというような観点からもマッチングの部分の在り方が重要になってくると考えられる。
- 経済学的な観点から考えると、マッチングに関しては、誰が労働者かどうかというよりも、どうやったらマッチングがうまく進むのか、その際にその企業の外で行うのか、中で行うのか、あるいは頻度がどうなのか、特殊性はどうなのかという議論が重要ではないか。