特定派遣廃止における影響度調査・対応実践ガイド

＜ITエンジニア派遣向け＞

一般社団法人日本ニアショア開発推進機構

Ver1.08

目次

■契約における基礎知識

契約形態の整理①　業務委託契約と派遣契約

契約形態の整理②　特定派遣と一般派遣

契約形態の整理③　違法派遣と偽装請負

■特定派遣廃止の影響

特定派遣廃止と一般派遣許認可の取得要件

タイプ別発注側企業の影響度合いについて

■特定派遣廃止における影響度調査・対応

特定派遣廃止による影響度調査・対応プロセスについて

発注側企業の取り組み事例

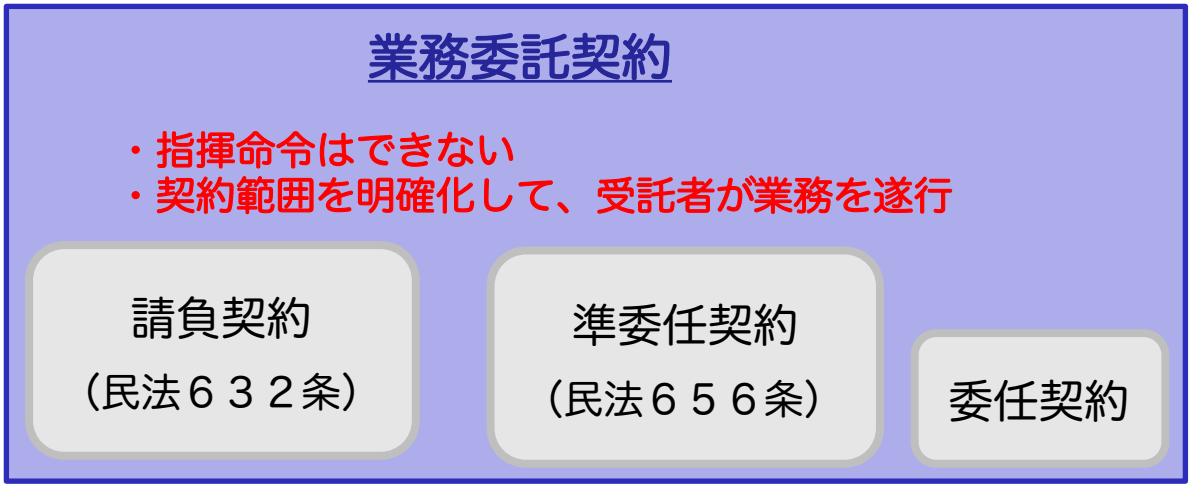
特定派遣廃止影響度調査・対応ソリューション

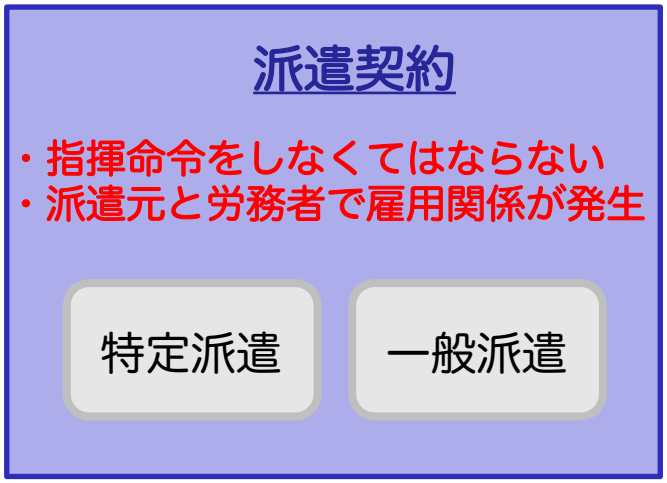
スキル体系活用による内外製分布の可視化

（重要なポイント）

特定派遣廃止の対応は、
偽装請負対応とセットで
考えなければならない

契約形態の整理①　業務委託契約と派遣契約





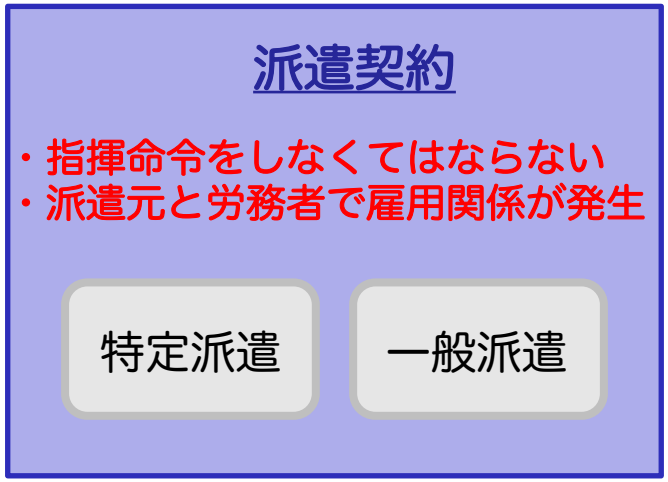
※１　業務委託契約とは、請負契約と準委任契約の総称として使用されていますが、法的に明確な記載がある用語ではありません。

※２　会社によって、準委任と請負について法律と異なる意味で用いている場合があります。関連用語も存在しますので、注意が必要になります。

請負契約　　仕事を完成させることを約束し、その成果物に対して対価を得る契約形態になります。

準委任契約　法律行為以外の事務を行うことを受諾した者が自分の責任・管理のもとで、その事務の処理を行うことを約束する契約形態になります。

契約形態の整理②　特定派遣と一般派遣

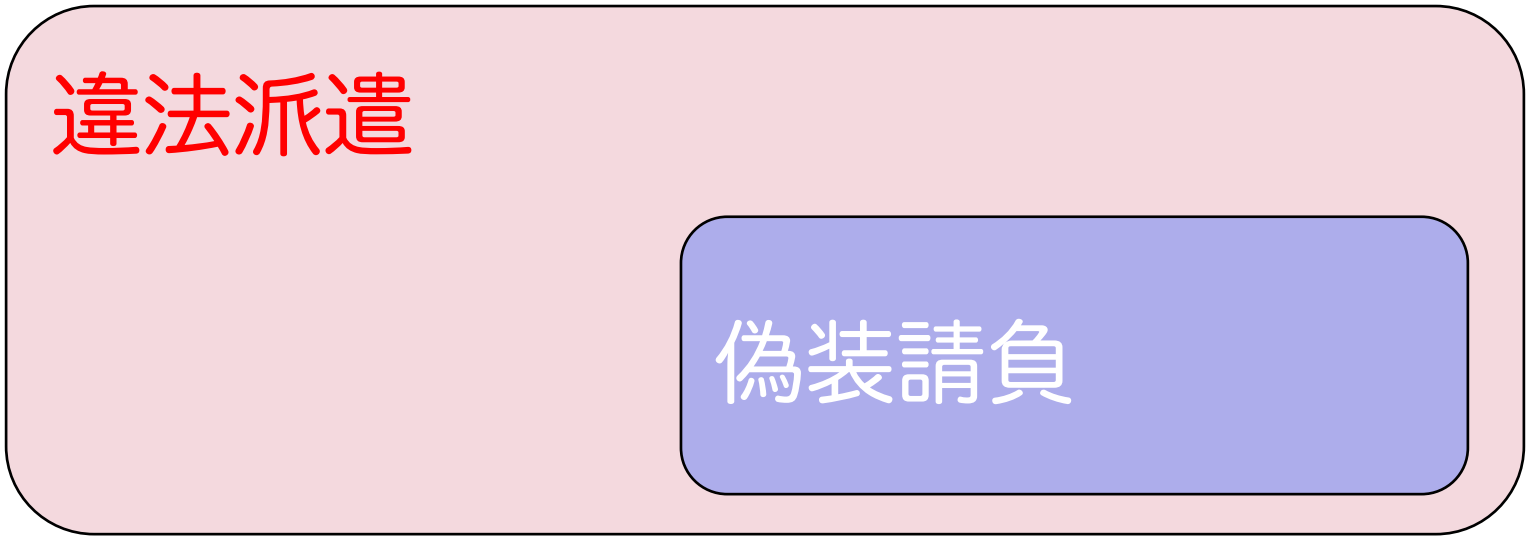


一般派遣：
一般派遣は派遣先が決定した際に派遣会社との雇用契約が発生するという形態です。

特定派遣：
派遣会社（所属会社）との常時雇用が条件となっており、雇用関係が安定しているという観点から、規制がゆるやかな届出制になっています。

IT職種での一般派遣は4万人、特定派遣は6万人従事
（ITに関する派遣会社6500社）

契約形態の整理③　違法派遣と偽装請負



偽装請負：　契約書のタイトルは請負契約または準委任契約としておきながら、
実質的には発注者の指揮命令を受けて業務を行うこと

<u>法令違反</u>

①労働法観点

・職業安定法44 条（労働者供給事業の禁止）への抵触

・労働者派遣法への違反（二重派遣の禁止）

②税法観点

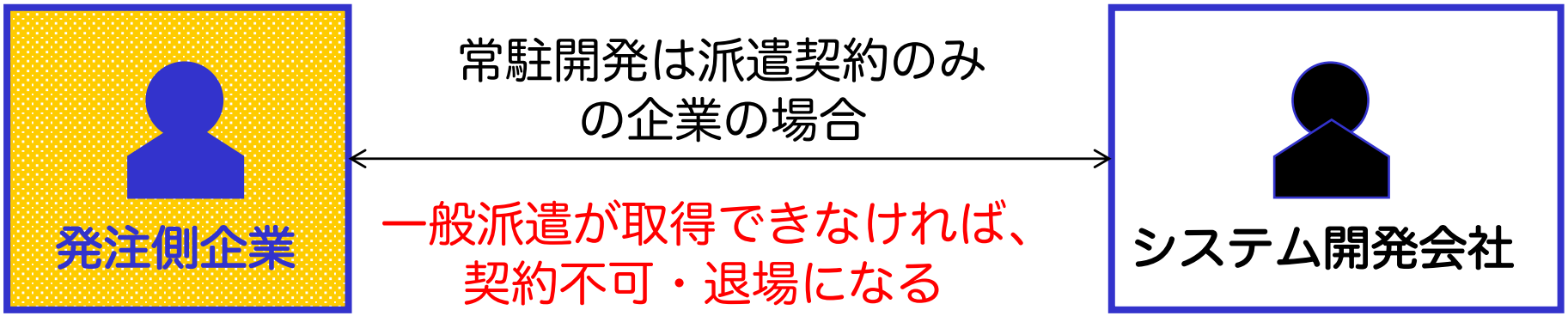
・外形標準課税（社員・派遣が課税対象）の該当忌避

<u>罰則規定</u>

実名報道や事業停止命令など、厳重な処罰

特定派遣の廃止と一般派遣許認可の取得要件

一般派遣の許認可取得が困難な企業が一定数存在します

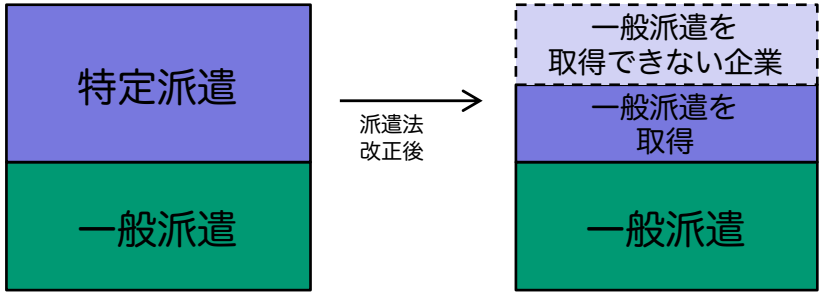


＜一般派遣事業における許認可取得の要件＞

① 貸借対照表での純資産が2000万円×事業所数以上あること
② 現金・預金の額が1500万円×事業所数以上あること
③ 雇用管理経験を3年以上もつ派遣元責任者の配置
④ 20平米以上の広さがある事務所（暗黙値ルール）

タイプ別発注側企業の影響度合いについて

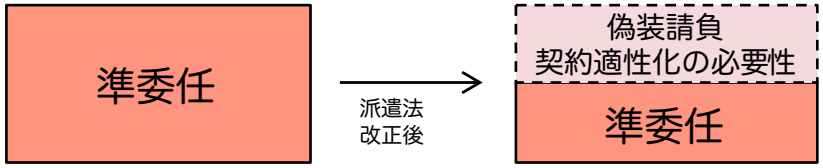
①常駐：派遣契約のみ



エンジニア調達力と調達量の低下が予測される

（対策例）
・外注先の社数拡大
・外注先との取引拡大、増員
・請負契約での発注を組み込む

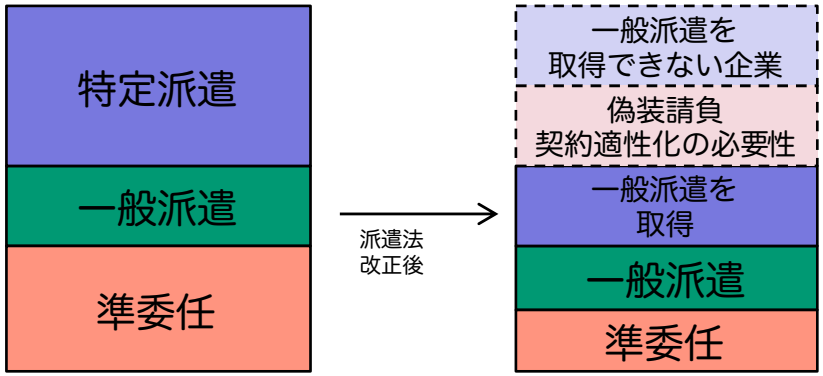
②常駐：準委任契約のみ



行政の偽装請負指導の活発化によるリスク顕在化

（対策例）
・契約内容の詳細確認し、コンプライアンス対応実施
・派遣契約での発注を組み込む
・請負契約での発注を組み込む

③常駐：派遣契約・準委任契約混在

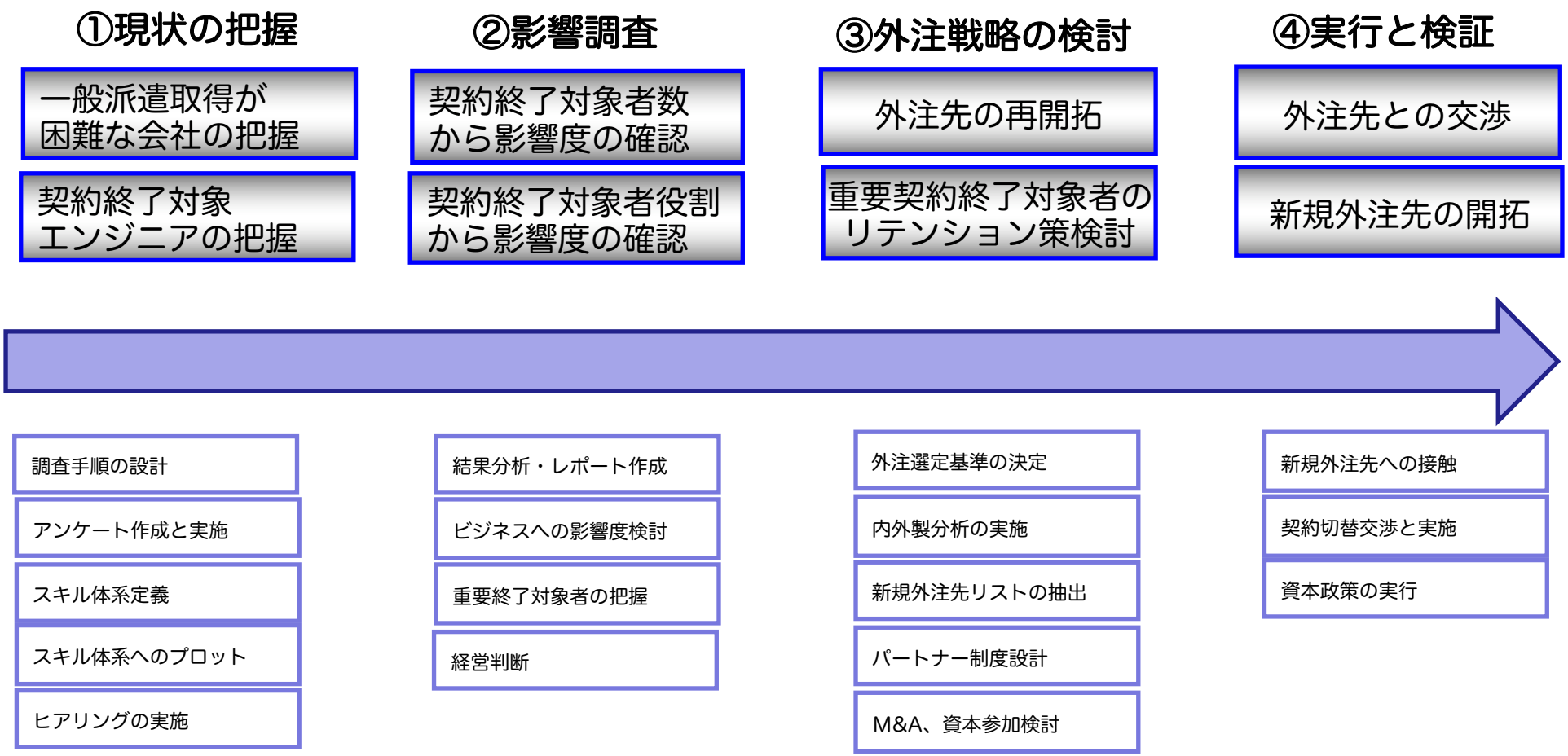


調達方法見直しとコンプライアンス対応が急務

（対策例）
・契約内容の詳細確認し、コンプライアンス対応実施
・外注先の社数拡大
・外注先との取引拡大、増員
・請負契約での発注を組み込む

特定派遣廃止による影響度調査・対応プロセス

影響度調査・対応と同時に、外部人材および社員の人材の最適配置を検討も実施することによって、守備固めとビジネスの拡大が実現可能です。



発注側企業の取り組み事例

発注企業の一部で、影響度調査・対応の取り組みをすでに実施しています

- 一般派遣取得が困難な会社の把握
- 契約終了対象エンジニアの把握
- 契約終了対象者数から影響度の確認
- 契約終了対象者役割から影響度の確認
- 外注先の再開拓
- 重要契約終了対象者のリテンション策検討

担当者の意見
できそうで、できない。難易度高い。

該当外注先の抽出がまずできない	影響度把握が困難	エンジニア不足から新規外注先開拓が進まない
経営状況を素直に話をすると目先の契約まで危ういとの外注先の判断から実情を引き出せない…	契約数が多いのでどの契約が重要なのかの把握に膨大な時間と労力がかかる…	現状でもエンジニア争奪戦なのに、どこから調達すればいいのか…オフショアも円安でメリットでないし…

課題の解決策

該当外注先の
抽出がまずできない

経営状況を素直に話をすると目先の契約まで危ういとの外注先の
判断から実情を引き出せない…

解決策①　RFI（情報提供依頼書）の配布

全取引先に対して、以下のような観点を盛り込んで、情報提供を依頼します。
回答内容で、状況の推測に活用できるよう項目設定することがポイントです。

・一般派遣免許の有無
・（無の場合）一般派遣免許取得計画についての説明
・今後の取引における契約形態の希望を確認
・年間発注量が一定規模以上の企業：貸借対照表の提出

解決策②　RFI分析後のフォローインタビュー実施

受領したRFIを元にインタビューを実施し、情報精度を上げる。

・資本提携等の考え
・現状の銀行取引状況の確認（借入レートからおおよその資産状況推測が可能）
・他企業との取引状況　など

課題の解決策

影響度把握が困難

契約数が多いのでどの契約が重要なのかの把握に
膨大な時間と労力がかかる…

解決策①　ITSS等のスキル体系の活用

受け入れている派遣契約をスキル体系等を活用し、役割別にプロットすることにより、
多角的な分析が可能になります。

次ページの図を参照ください。

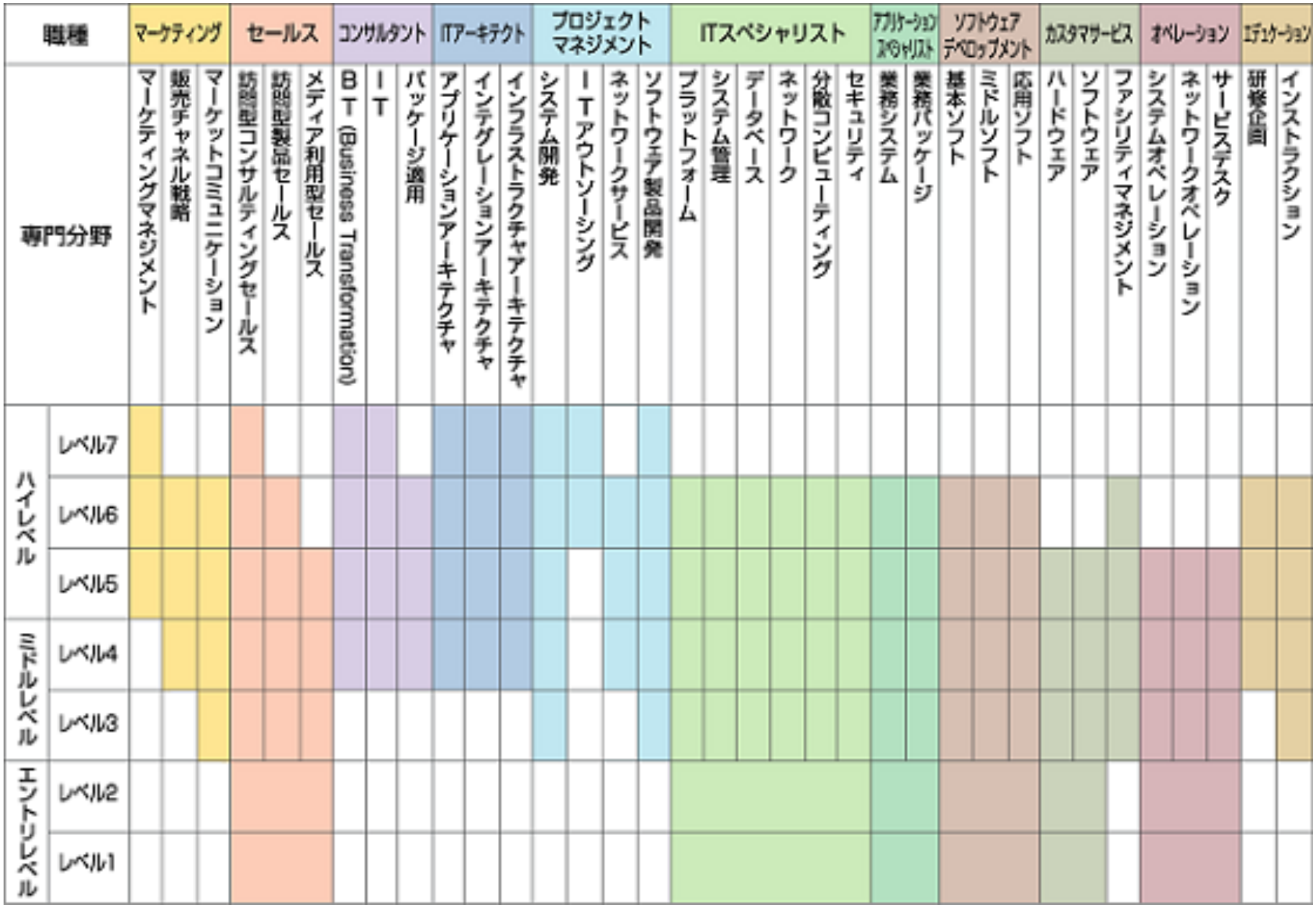
スキル体系活用による状況可視化

スキル体系を活用し、発注分布の可視化と内製化の検討を行います。
このことにより、社内外のリソース配分状況が明確になり、全体最適に向けての人事・外注戦略の再構築が可能になります。

レベル		職種	プロジェクトマネジメント		コンサルタント		ITアーキテクト		セールス		ITスペシャリスト		ITサービスマネジメント		カスタマーサービス		エデュケーション	
ハイレベル	レベル7	市場全体から見ても先進的なサービスの開拓や市場化をリードした経験と実績を有すると認められる。	0	0	0	0	2	1	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-
	レベル6	社内だけではなく市場においても、テクノロジやメソドロジ、ビジネスを創造し、リードするレベル。<責任者>	10	0	18	0	29	0	6	2	3	1	7	3	6	2	3	1
	レベル5	社内において、テクノロジやメソドロジ、ビジネスを創造し、リードするレベル。<責任者>	25	15	25	4	51	2	18	8	4	1	15	11	18	5	4	2
ミドルレベル	レベル4	自らの専門分野に関して、経験の知識化とその応用（後進育成）ができる。<プロフェッショナル>	31	7	18	0	35	5	-	-	5	2	80	5	22	6	5	3
	レベル3	独力で業務上の課題の発見と解決をリードするレベル。<プロフェッショナル>	-	-	-	-	-	-	-	-	8	3	122	25	21	8	8	3
エントリレベル	レベル2	要求された作業について、その一部を独力でできる。<担当者>	-	-	-	-	-	-	-	-	10	2	104	22	34	12	10	7
	レベル1	要求された作業について、指導を受けて遂行することができる。<担当者>	-	-	-	-	-	-	-	-	15	5	120	40	25	9	-	-
合計			66	22	61	4	117	8	25	10	45	14	448	106	126	42	30	16
外注比率			33.3%		6.6%		6.8%		40.0%		31.1%		23.7%		33.3%		53.3%	
契約終了対象者			10		0		5		0		3		30		15		5	

社員で対応　社員・外注で対応　外注のみで対応

（参考）スキル体系活用　ITSSフレームワーク



課題の解決策

エンジニア不足から
新規外注先開拓が進まない

現状でもエンジニア争奪戦なのに、どこから調達すればいいのか…
オフショアも円安でメリットでないし…

解決策①　ニアショア開発の活用

ニアショア開発とは、システム開発や運用管理などを、首都圏より人件費の安い
地方都市の開発力を活用し、実施することをいいます。 オフショア開発とは異なり、
同じ文化と言語で開発を行うことができるため、高い品質も維持できます。

（ニアショア開発の特徴）
１．高いプロジェクト遂行力

地方のシステム開発会社は、首都圏の会社と比較して、派遣型ではなく請負開発の
比率が高いのが特徴のひとつです。 そのため、組織として開発プロジェクトをモニタリン
グする仕組みを持っているところも
多く、安定したプロジェクト遂行が可能となります。

２．割安感のあるコストパフォーマンス

高いプロジェクト遂行力にもかかわらず、コストは首都圏の７０%～９０%が実現可能です。
オフショアに発注した多くの会社のコスト削減効果が２０%以内という事実を考えると、
言葉の壁もないので、とても魅力がある発注手段と言えます。

※国内のエンジニア単価に関しては、こちらからご確認いただけます。

外注活用支援サービスのご紹介

外注活用支援コンサルティングサービスご説明

ユーザー企業のIT・調達部門が持つ課題の解決は容易ではありません。

企業のIT・調達部門は多くの課題や要求事項を抱えています。

エンジニア不足の中での調達力の強化、コスト削減を目的としたオフショア・ニアショア開発の検討や発注先の見直しといったコストの見直し、派遣法改正対応、偽装請負などのコンプライアンス対応など難問が山積みですが、急がなくてはならないものばかりです。

これらの課題解決には、まず的確に現状を整理・分析し、方針を決定しなければなりませんが容易ではありません。

ニアショア機構では、多数の事例をもとに企業の外注活用全体のご支援をし、新たに有効なソーシング手段のひとつとしてニアショア開発活用をご提案しております。

唯一無二のサービスをご検討いただければ幸いです。

外注活用支援コンサルティングサービスご説明

発注コスト妥当性評価サービス　（派遣・準委任契約ITエンジニア対象）

偽装請負リスク評価サービス　（準委任契約ITエンジニア対象）

派遣法改正影響度調査サービス　（派遣契約ITエンジニア対象）

以下のような課題をお持ちの企業ご担当者様に効果的です。

・派遣法改正で自社にどれくらいの影響があるか知りたい
・派遣法改正の対応を始めたいが、やるべき事の整理ができていない
・偽装請負に対する取り組みが不十分
・偽装請負対応について理解を深めたい
・偽装請負が社内にどれくらい存在しているか把握したい
・現状の発注単価が妥当なのかわからない
・エンジニア不足の中で今後のリソース確保が不安　など

詳細はこちらからご確認いただけます。
（ http://www.nearshore.or.jp/solutions/consulting/）

ニアショア開発
活用のご紹介

ニアショア開発が注目を集める３つの理由

1

高いプロジェクト遂行力
地方のシステム開発会社は、首都圏の会社と比較して、派遣型ではなく請負開発の比率が高いのが特徴のひとつです。 そのため、組織として開発プロジェクトをモニタリングする仕組みを持っているところも多く、安定したプロジェクト遂行が可能となります。

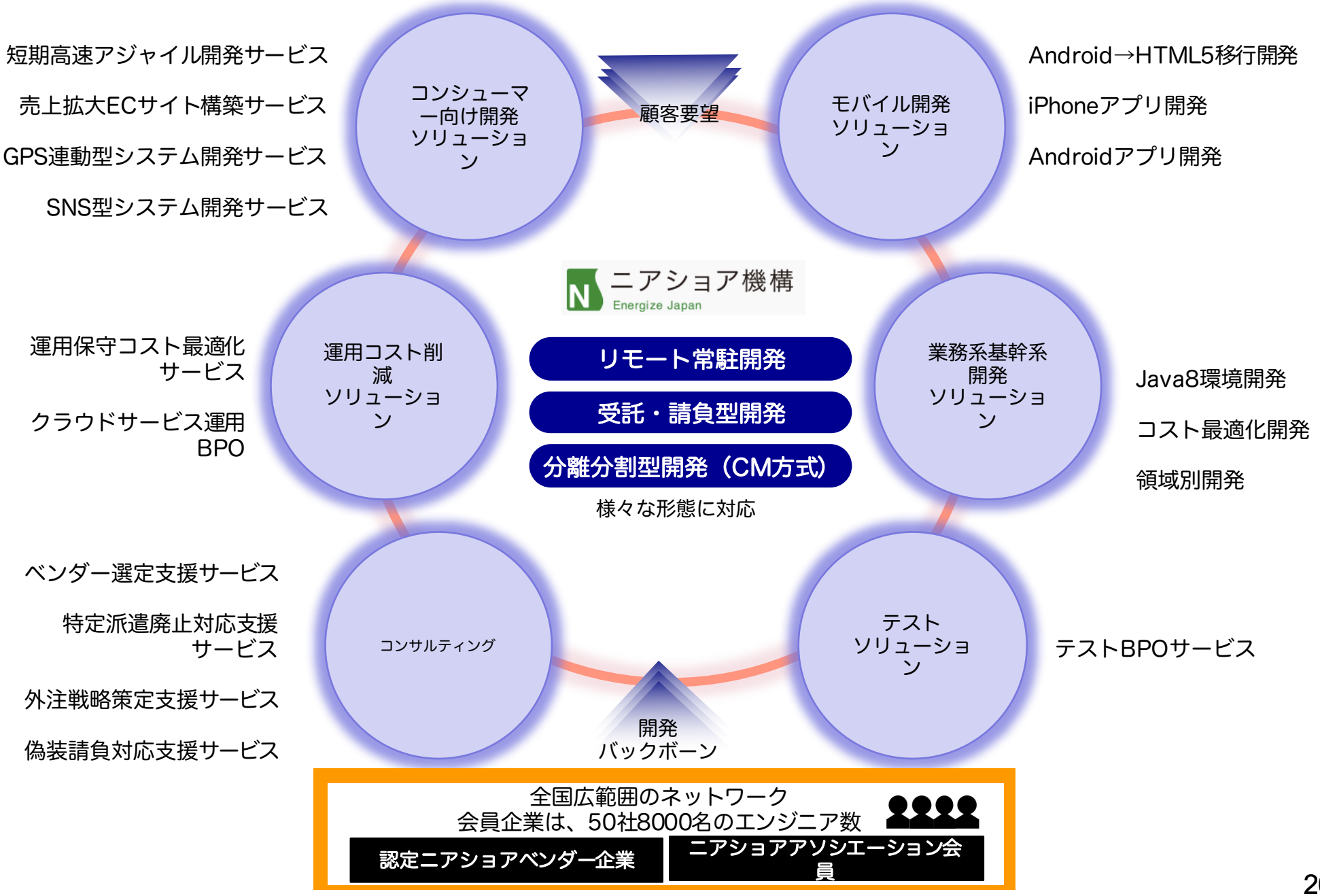
2

割安感のあるコストパフォーマンス
高いプロジェクト遂行力にもかかわらず、コストは首都圏の７０％～９０％が実現可能です。 オフショアに発注した多くの会社のコスト削減効果が２０％以内という事実を考えると、言葉の壁もないので、とても魅力がある発注手段と言えます。

3

優秀なエンジニアリソースの確保
みずほ銀行のシステム刷新、社会保障番号制度（マイナンバー制度）のシステム等の大規模システムが集中し,
エンジニアが圧倒的に不足しています。 特に首都圏の影響は深刻です。大手メーカーやＳＩベンダーの多くは上記のシステム対応に追われるため、一般事業会社はシステム投資をしたくても受託先が見つからない可能性さえ出てきます。 対応策のひとつとして、首都圏よりエンジニアの需給がひっぱくしていないニアショア開発の活用があげられます。

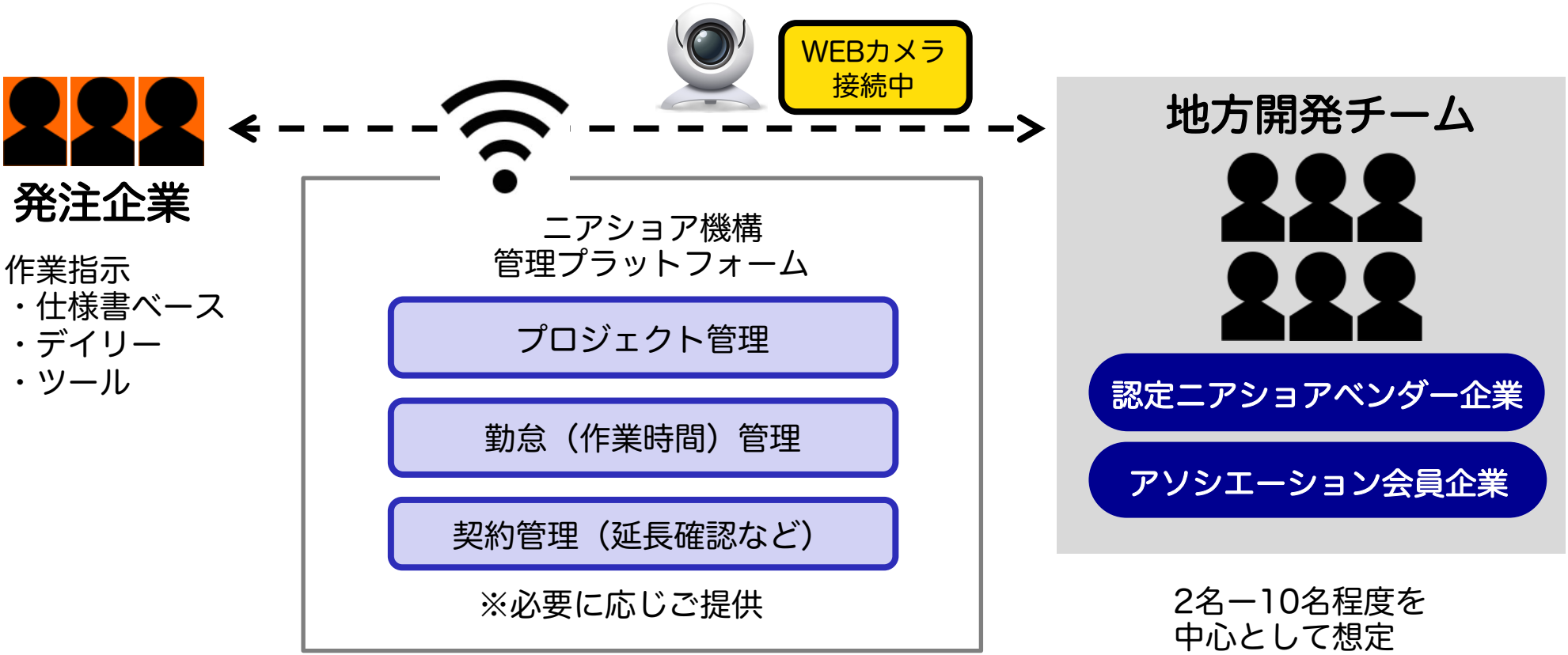
ニアショア機構：発注企業向けサービスポートフォリオ



新たな開発形態：ニアショアエンジニアリングサービスとは

常駐開発と遜色のないコミュニケーション環境と手段を用意、
優秀な地方開発チームをベストプライスで活用いただけます。

まるで隣にいるような感覚で作業が実現可能です！



新たな開発形態：ニアショアエンジニアリングサービス　常駐型との比較

常駐開発と遜色のないコミュニケーション環境を用意、
優秀な地方開発チームをベストプライスで活用いただけます！

項目	顧客内常駐開発 （首都圏）	ニアショア エンジニアリングサービス
コミュニケーションレベル	◎	◎ 同等の環境と手段を準備
エンジニアの募集・確保	× 圧倒的不足	◎ 機構会員ネットワーク
コスト	× 需要高により大幅上昇傾向	◎ 首都圏単価の80-90%
オフィス費（席費）	× 都内坪単価3万	◎ 地方価格：都内1/3以下
セキュリティ	◎	◎ 自在にレベル設定可能

地方システム会社が知っておかなければならない情報の発信

■ニアショアアソシエーション

nearshore association

ニアショア開発のイメージ確立と普及を目的として、2014年9月に設立された
ニアショア事業者団体です。
参加企業50社・総エンジニア数8,000名で構成されています。

・企業力を向上させる：　セミナー、勉強会の開催
・首都圏同行を知る：　　ニアショア案件情報の提供

（会費）
・入会金２万円　・年会費10万円

発注企業に安心と信頼を提供

■認定ニアショアベンダー制度

認定ニアショアベンダー制度とは、当機構が定めた認定ガイドラインに適合し、
適切なプロジェクト遂行が実施できる体制を整備している事業者を認定し、
その名称およびロゴマークを事業活動に活用いただくための制度です。

お問い合わせ

認定ニアショアベンダー制度、ニアショアアソシエーションの
詳細についてはこちらからご確認いただけます。

検索	ニアショア機構　会員制度

または
http://www.nearshore.or.jp/certification-membership/

ニアショア活用・サービスに関するお問い合わせ、
ホワイトペーパーの内容について、ご不明な点、ご質問等
ございましたら、お気軽にメール、またはお問い合わせフォームより
ご連絡ください。

お問い合わせフォーム：http://www.nearshore.or.jp/contact/



info@nearshore.or.jp