

2021年4月5日  
 パーソルイノベーション株式会社

## エクsteam

**経理・総務に朗報！フリーランス・副業人材活用時の税務署への申告書類を簡単作成！**  
**外部人材管理・活用システム「エクsteam」支払調書の作成機能を提供開始**  
 ～withコロナで注目の高まるフリーランス・副業人材の活用増加に対応～

<https://www.exsteam.jp/>

総合人材サービス、パーソルグループのパーソルイノベーション株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：長井 利仁）が運営する外部人材管理・活用システム「エクsteam」は、「支払調書（報酬、料金、契約金及び賞金の支払調書）」の作成、ダウンロード、フリーランスや個人事業主への送信を可能とする機能を4月5日（月）より提供します。

支払調書は、税務署に提出が必要な法定調書の1つです。報酬の支払者である企業などが「誰に、どの内容で、年間いくら支払ったのか」を税務署に年に1回申告する必要があります。毎年の支払調書作成にあたっては、多くの企業がたくさんの時間を取られていて課題になっています。また、作成した支払調書を該当のフリーランスや個人事業主へ郵送しているケースも多くあり、煩雑になりやすいのが現状です。

### ■支払調書の作成機能について

エクsteamはフリーランスへの毎月の報酬額を請求データとして保存しているため、このデータを参照することで簡単に支払調書の作成が可能です。フリーランスや個人事業主にお支払いした請求データを個人ごとに集計し、「区分」、「細目（任意）」、「法人番号」を入力いただければ、1クリックで支払調書が作成できます。作成した支払調書はエクsteam上からダウンロードができるだけでなく、該当のフリーランスや個人事業主へダイレクトに送信することも可能です。受け取った個人はリンクをクリックだけで、支払調書のダウンロードが可能です。

### ■エクsteamについて

<https://www.exsteam.jp/>

エクsteamとは、「external：外部の、外の」と「team：チーム、仲間」とを組み合わせた名称で、フリーランス・副業人材などの外部人材を活用している企業向けの業務委託契約管理に特化したツールです。発注から納品、請求までを一元管理し、業務委託内容や実績を全て可視化します。フリーランス・副業人材とのやり取りを集約・管理することで、請求漏れや契約書紛失なども防ぎます。また、外部人材情報をデータベース化することにより、業務委託先の発注履歴や報酬額、評価などを社内共有できるタレント管理機能も有しています。

2019年5月のサービス開始以来、WEBメディア、制作、マーケティング、出版、広告、ITなどさまざまな業界で導入いただき、好評いただいています。プロジェクトごとに雇用形態にとらわれずにワンチームで活躍できる組織づくりを浸透させるべく続々とアップデートを続けています。

#### ・公募依頼機能

企業から案件を依頼する際に複数の外部人材を対象にエントリー募集をかけ、エントリーした候補者の中から依頼先が決定できる“公募依頼機能”を提供しています。

#### ・「クラウドサイン」との連携機能

電子契約市場シェア No.1 のクラウド型電子契約サービス「クラウドサイン」との連携機能をオプション機能として提供しています。スムーズで効率的に外部人材との契約に関するフローやステータス管理いただけます。

・エージェント管理機能

「エクsteam」は、フリーランス・副業人材などの外部人材を活用している企業が業務委託先との契約から請求までのやりとりをスムーズに管理できるシステムで、外部人材情報をデータベース化することで実績や経験が確認できるタレント管理機能を搭載しています。

**エクsteamの特徴**  
FEATURE

**01**



**発注から請求をオンラインで**

業務委託契約に必要な発注・納品・請求までをすべてオンラインで対応が可能。直感的なUIで簡単管理を実現します。

**02**



**業務委託の法令対策に**

口頭発注などの下請法違反リスクを最小化し、安心安全の取引を実現します。

**03**



**人材の強みや評価を一元管理**

委託先のフリーランス、副業人材を可視化し、会社の資産として共有が可能となります。

【料金プラン】

月額3万円～（税抜）

※最低契約期間は12か月です。

※外部人材（個人）や、エージェント企業やパートナー企業などの業務委託先の登録数により料金が変動します。料金プランの詳細はお問い合わせください。

（参考）

＜フリーランス・副業人材活用における企業側の課題＞

（1）フリーランスとの出会いの少なさと人材の不透明感

一般的に、企業のフリーランスへの業務発注経路は「個人の人脈（43.3%）」や「過去・現在の取引先（30.7%）」がほとんどを占めており（※1）、出会いの場が限定的なコミュニティといえます。また企業側にとって、フリーランスとの出会いがあったとしても、必要な能力や実績を的確に把握する手段が限られており、最終的に業務発注できずに頓挫するケースが多く見られます。

※1：一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会『プロフェッショナルな働き方・フリーランス白書 2019』  
[https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2019/03/freelancehakusho2019\\_survey20190306.pdf](https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2019/03/freelancehakusho2019_survey20190306.pdf)

（2）資産化が困難

企業側にとってはフリーランス・副業人材との接点が社員個人に限定されているケースが多く、発注そのものが属人的となりがちです。同じ企業内でも、部署を跨ぐと特定のフリーランス・副業人材に関する情報が共有されていないという状況も多く、企業として外部人材を資産化できていないのが現状です。

（3）受発注や契約管理の不徹底による法的リスク

フリーランス・副業人材管理の多くは、「エクセル、スプレッドシートなどの管理ツール」、「自社のシステム構築」により管理されていますが、非効率性やコスト増加、ガバナンスリスクといった大きなデメリットを抱えて

います。誰にどの規模で業務発注しているかが不透明だったり、契約書を紛失しているケースや口頭契約のみの下請法に違反した業務発注が発生していたりするなど、リスクを抱えている企業が多いのも事実です。

**(4) 業務が煩雑**

業務委託契約については、現場単位で直接発注するケースが多く、不利益な契約内容にならないよう社内法務担当との調整などに工数がかかります。また、発注からその後の請求処理まで、管理が煩雑になりがちで、一元管理されていない状況では、情報共有のコミュニケーションコストもかかり、業務の煩雑さがボトルネックの一つになっています。

**<外部人材活用におけるフリーランス・副業人材側の課題>**

**(1) 仕事獲得のハードルの高さ**

フリーランス・副業人材が仕事を獲得するケースとして、「個人の人脈」や「過去・現在の取引先」、「クラウドソーシング」といったやり方以外に選択肢が少なく、個人によって参入難度にバラつきが見られます。「個人の人脈」や「過去・現在の取引先」の場合は、受注元となる企業内で過去の契約データや実績が情報共有されておらず、発注元の担当者以外の案件へと広がりがつくりにくいという障壁があります。情報共有が「クラウドソーシング」といったやり方以外に選択肢が少なく、個人によって参入難度にバラつきが見られた、クラウドソーシングの場合は、仲介費用が発生するために、フリーランス・副業人材の受け取る報酬額が少なくなるほか、直接契約の場合は自身で契約交渉をしなければならず、ハードルが高くなります。

**(2) 実績・経験値の評価**

フリーランス・副業人材は自身の実績・経験値をアピールできる環境が整備されておらず、個人による主体的な発信に頼らざるを得ないのが現状です。また秘密保持契約などの関係もあり、すべての実績・経験を市場価値として発信できないという課題を抱えています。結果、自身の実績や経験が評価されている企業内での業務に属人化することとなり、知識やノウハウに対して正当な報酬が生まれにくいという課題を抱えています。

**(3) 契約トラブルの増加**

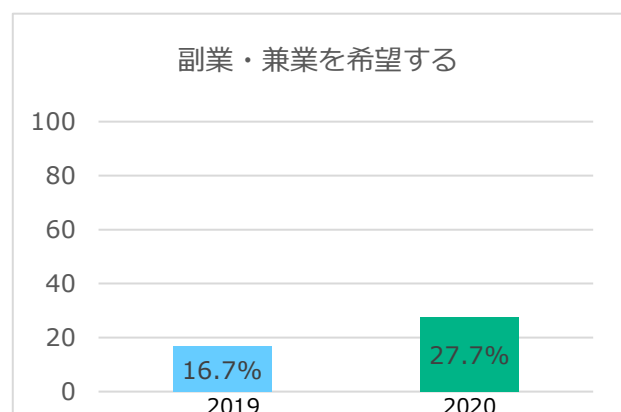
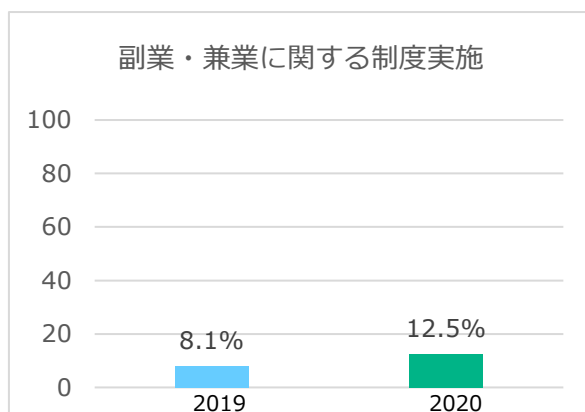
企業によっては、メール本文や口頭ベースで契約し、契約書を取り交わさないケースが多く見られ、フリーランスにとって不利益な契約が結ばれてしまうケースが存在します。これを回避するために専門家に委託するなどと、コストや工数の増加を避けられないのが現状です。

**<副業・兼業への注目の高まり>**

さまざまな雇用形態・業職種を対象とした調査によると、勤務先で「副業・兼業に関する制度導入」が実施されている人の割合は、昨年から4.4ポイント増加し、今年は12.5%。また正社員のうち、副業・兼業を希望する人の割合は、昨年から11ポイント増加して今年は27.7%と副業・兼業についての注目が高まっています。

※出典：株式会社 パーソル総合研究所「働く10,000人の就業・成長定点調査」(2019年2-3月～2020年2-3月実施)

<https://rc.persol-group.co.jp/pgs/>



**■ パーソルイノベーション株式会社について < <https://persol-innovation.co.jp/> >**

パーソルイノベーション株式会社は、パーソルグループの次世代の柱となる事業創造を目的として、2019年4月に事業を開始しました。テクノロジー人材のエンパワーメントと企業のDX組織構築支援を行う「TECH PLAY (テック プレイ)」、日本最大級のオープンイノベーションプラットフォーム「AUBA (アウバ)」、シフト管理サービス「Sync Up (シンク アップ)」をはじめとした新サービスを運営するとともに、新たな事業開発やオープンイノベーション、デジタルトランスフォーメーションを推進、パーソルグループのイノベーションを加速していきます。

**■ 「PERSOL (パーソル)」について < <https://www.persol-group.co.jp/> >**

パーソルグループは、「はたらいて、笑おう。」をグループビジョンに、人材派遣サービス「テンプスタッフ」、転職サービス「doda」、ITアウトソーシングや設計開発など、人と組織にかかわる多様な事業を展開しています。グループの経営理念・サステナビリティ方針に沿って事業活動を推進することで、持続可能な社会の実現とSDGsの達成に貢献していきます。

また、人材サービスとテクノロジーの融合による、次世代のイノベーション開発にも積極的に取り組み、市場価値を見いだす転職サービス「ミイダス」、テクノロジー人材のエンパワーメントと企業のDX組織構築支援を行う「TECH PLAY」、クラウド型モバイルPOSレジ「POS+ (ポスタス)」などのサービスも展開しています。