

Ⅲ. グループインタビューの結果

1. 実施概要

1) 実施目的・内容

グループインタビューは、以下の点について、アンケート調査結果の深掘りを行うことを目的として実施した。

(1) 繁忙時期における参加困難度の詳細把握

業務の繁忙時期及び繁忙の原因や理由と、繁忙時期における参加困難度を把握した。

(2) 代替性障害事由の及ぼす参加困難度への影響の詳細把握

“業務遂行形態”、“業務の節目の発生状況”、“業務遂行上のポジション”などについて、これらの要因が参加困難度にどの程度影響しているのか、原因は何か、回避方法はあるのか、といったことについて詳細に把握している。

(3) 業績への影響の及ぼす参加困難度への影響の詳細把握

業務への影響を“直接（的影響）（裁判参加により生じる顧客からのクレームや損害賠償等の利益や信頼性への直接的な損害）”、“間接（的影響）（手続の遅れ等の、その他の業務に影響を与えることにより間接的に損害を与えるような事情）”に分類した上で、参加困難度にどのように影響しているのか、原因は何か、回避方法はあるのか、について詳細に把握している。

2) 実施時期

グループインタビューは、平成18年10月28日から平成19年2月4日の間に、24グループについて実施した。

3) 対象グループ構成の考え方

- ・原則的には同種・類似業種ごとにグループを組成することによって、業種ごとの特徴を深掘りすることを中心としてグループを組成した。
- ・ただし、業種以外にも業務の特徴や裁判員制度への参加困難度に影響を及ぼすと考えられる属性として“企業規模”や“職種”があると考え、特に「企業規模別の特別グループ（大企業／中小企業）」を2組組成した。また、職種については「管理職のみ」のグループを組成した。
- ・昨年度調査結果からは、同じ業種内でありながら、同一月に“参加困難”と“参加容易”の両極端な特徴が著しく現れた業種が見受けられ、この表徴には業種の特性以外の参加に対する障害を高める要因が働いているものと想定されることから、企業グループに加えて更に詳細に「自営・自由業のみのグループ」を組成して検討することとした。このように、自営・自由業のみのグループは、業種別の特性だけでなく、自営・自由業としての特性を把握することが目的であるため、業務やサービスの内容・特性が類似している業種の者は一つのグループで実施した。
- ・特に「その他サービス業」は非常に幅広い業種が含まれるので、「対法人向けサービス」と「対個人向けサービス」の2つに分け、また専門サービス等を中心として自営・自由業のみのグループも組

成して検討した。

- ・その他、移動の困難性を考慮し「豪雪地域グループ」を組成した。また、特に第一次産業従事者は繁忙時期が明確であること、本人以外が代替すると実際の損害につながりやすいことなどの特徴が見られることから、作物や地域性に配慮し、4つのグループを組成してインタビューを実施した（なお、豪雪地域と一致した場合は合わせて1つのグループにいずれのテーマについてもインタビューしている。）。
- ・また、仕事以外の事情（育児、介護等）を考慮し「主婦グループ」を2組実施した。なお、主婦については、他のグループと異なり、“代替可能性”や“仕事上の影響”の把握は直接的に把握することは難しかったため、裁判員制度への参加障害要因について別の観点からとりまとめている。

4) 実施対象グループ

グループインタビューは、下記に示すグループ単位で実施した。付されている数字（番号）は、それぞれのグループの番号であり、この番号ごとにインタビュー結果を整理している。

(1) 業種別グループ

具体的には、以下のような業種グループを組成してインタビューを実施した（番号は後述のグループ別整理に対応している。）。なお、業務の特性や規模など、一定の類似性が想定される業種については、複数の業種の者が混在する形で1つのグループを組成して実施した（例：卸売・代理商・仲立業と小売業など）。

業種	企業	自営・自由のみ
建設業	1	1 2
製造業	2	
卸売・代理商・仲立業	3	1 3
小売業		
飲食・宿泊業	4	—
金融・証券・保険業	5	—
不動産業		
運輸業	6	1 4
通信業	7	—
電力・ガス・水道		
病院・診療所・福祉	8	—
学校	9	—
公務		
その他サービス（対法人） ★マスコミ従事者含む	1 0	1 5
その他サービス（対個人）	1 1	
農林漁業・鉱業	1 9（新潟）、2 0（北海道）、2 1（宮崎）、2 2（青森） ★新潟、青森、北海道は豪雪地域としての意見も収集	

(2) 特別グループ

業種に配慮しないグループとしては、以下のようなグループを組成してグループインタビューを実施した。

管理職グループ	16
大企業グループ	17
中小企業グループ	18
主婦グループ	23

注) “主婦グループ”は実際には2組実施し、結果についてはまとめて(一表で)整理している。

5) グループインタビューの対象者

①対象者の構成

各グループは、職業や職種、企業規模に関する属性に該当する者で構成しているが、そのグループの構成員についてはできるだけその他の属性(性別、年齢など)について、ある程度のばらつきがあるような構成としており、当該グループ属性の者の意見を偏りなく収集できるように工夫している。

②対象者の選出方法

まず、本調査で実施したインターネットアンケート調査において“グループインタビューに参加してもよい”と回答した者について連絡を行い、日程や属性の条件などが合致した方を対象とした。

この方法だけでは十分に構成員を確保できなかったグループについては、グループインタビュー実施調査会社が保有している“アンケート調査のモニターリスト(全国30,000人が登録)”から一部を抽出し、さらに、グループインタビュー実施調査会社の調査員による機縁法¹により対象者を募集した。

なお、農林漁業・鉱業グループについては、いくつかの地域を選定して実施したことから、特に調査会社の調査員による機縁法で特定地域に居住する方・地域の団体にグループインタビュー参加を依頼し、日程や条件等が合致した方を対象として実施した。

¹ 調査テーマ・目的に合致した特定の条件を満たす対象者を、調査員などの対人ルート(機縁)を手がかりに召集・設定する方法のことを言い、グループインタビューでは対象者を集める方法として一般的に利用されている。

6) グループ別整理の構造

全体の構造としては、グループごとに以下のようなフレームで整理を行っている。

(以下は、「製造業グループ」を例としたフレームの説明である)

2) 製造業グループ

製造業では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、9月、12月が主に該当しており、特に月末が繁忙である場合が多くなっている。理由は主に、「受注や営業が盛んである」、「手続や事務処理が集中する時期である」こと等が挙げられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」ことが挙げられる。特に管理職の場合は「トラブルへの緊急対応」や「自身でしかできない業務対応」の場合、代替者がいない可能性がある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」ことが挙げられる。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は3日が限度である場合が多いと考えられる。1週間に1, 2日は出勤しなければならないという場合が多いと考えられる。

「繁忙時期」「代替可能性」「仕事への影響」の各項目について下の「まとめ表」を要約している。

製造業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、9月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「生産が非常に盛んになる時期」、「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、12月は「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」、「受注や営業などが盛んになる時期」、「重要な会議・会合や、重要な判断・決裁などが行われる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月の月末は、経費等の締めがあるため忙しくなると考えられる。また、期末(9月)、年度末は受注・営業業務では特に忙しくなると考えられる。 ・製造業であるため、ボーナス商戦(12月)は、数か月前から、受注・営業や生産業務が特に忙しくなると考えられる。 ・海外への納品等を行う担当の場合、月末にまとめて納品することが多く、そのため手続等の事務処理が増えるので(通関・フライトのスケジュールを逆算すると、月末の5, 6日前の送付となる。)、月末が忙しくなる。 ・国などの公共機関が顧客である場合、2月、3月が忙しくなると考えられる。

「全体的な傾向」はアンケート結果について、「詳細」はグループインタビュー結果(アンケートを具体的に掘り下げた内容)について記載している。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる	
		%	1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要		判断・決裁権者
		製造業	35.0	18.9	15.1	6.0	0.6	6.9	11.4	2.5
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 製造ラインでの業務の場合、マニュアル化が進んでおり、人が抜けることによる問題は少ないと考えられる。 パート社員は、補充はできなくともシフトを組みなおすことが可能な場合が多い。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> 営業等の手続書類作成業務の場合、営業活動に伴う書類作成・手続はほぼ毎日のようにあるため、抜けることが難しいと考えられる。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 管理職の場合、納期遅れによる顧客からのクレーム等のトラブルへの緊急対応は、代わりに対応できる者がいない場合がある。 海外との交渉や取引等の特定の専門知識が必要な業務を担当する者は代替者がいない場合がある。 								
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 海外出張には、半年以上前にその時期が決定することもあり、日程の変更が困難な場合がある。 								

それぞれの項目は、アンケートの選択肢に対応している。選択肢については、*1に示している。

「全体的な傾向」はアンケート結果について記載している。

数字は、業種別の当該選択肢を選んだ回答者の割合を表示。

「詳細」はグループインタビュー結果（アンケートを具体的に掘り下げた内容）について記載している。

(3) 仕事への影響

項目		内容								
全体的な傾向		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		製造業	31.1	6.5	24.2	5.1	22.5	3.1	0.7	
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 管理職の場合、納期遅れによる顧客からのクレーム等のトラブル発生時の対応が不足したために、顧客から補償を請求される可能性がある（納期遅れ等が発生し、このことから顧客の製造ラインが止まる可能性があるため）。 								
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 手続書類の作成や経費処理を担当している場合、書類作成や処理が滞ることにより、納期遅れや請求の遅れによる予算管理ができなくなる等の可能性がある（輸出手続の場合、本来の担当者以外の、営業担当者等が書類作成や輸出申請を適正に処理しなかったために、空港に荷物が足止めになり、解除申請を役所にしなければならぬ等）。 技能等の資格試験の受験日と重なる場合、受験できないと、昇進昇格等の評価に影響する可能性がある。 								

それぞれの項目は、アンケートの選択肢に対応している。選択肢については、*1に示している。

「全体的な傾向」はアンケート結果について記載している。

数字は、業種別の当該選択肢を選んだ回答者の割合を表示。

「詳細」はグループインタビュー結果（アンケートを具体的に掘り下げた内容）について記載している。

*1：表中の正式項目は、左から以下のとおりである。「ほぼ1人・少人数で仕事をしており、仕事を離れることが難しい」「チームを組んで仕事をしており、仕事を離れることが難しい」「ほぼ毎日のように締切・納期などがあり、仕事を離れることが難しい」「ほぼ毎日のように顧客訪問や対応などをする必要があり、仕事を離れることが難しい」「自分の持つ資格が仕事をする上で求められており、仕事を離れることが難しい」「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事をする上で求められており、仕事を離れることが難しい」「仕事を進める上で、重要な判断や決裁などを自分が行う立場にあり、仕事を離れることが難しい」「居住地から遠く離れた場所で仕事をすることが多い（遠隔地への出張が多いなど）」

*2：表中の正式項目は、左から以下のとおりである。「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」「産品・製品・商品やサービスの質が下がる」「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」「職場の設備・機器・システムなどに故障が生じたり、使えなくなったりする」「重要な取引先の信頼を損なう」「産品・製品・商品などの“売却時期”をのがす」「仕入や調達、購入などの“購入時期”をのがす」

2. グループ別のインタビュー結果の整理

1) 建設業グループ

建設業では、繁忙時期については3月、12月が該当する。経理など総務的業務の場合は年度末の翌月が繁忙になる。

建設業では代替可能性が参加障害要因となることが少なくない。「少人数での業務」や「判断・決裁権者である」ことが理由とされるが、特に現場監督は有資格者である必要があり、施工時に氏名記載の上で届出をしているので代替は認められにくい。小規模事業者の場合は総務的業務を少数の担当者や役員等で担当している場合が多いことも特徴的である。

また、裁判員制度への参加による仕事への影響としては、「取引先の信頼を損なう」ことが挙げられており、特定時期の対応遅れが大規模案件の逸注につながる場合がある。さらに、「内部の経手や意思決定の遅れ」も挙げられているが、大規模工事などでは一部が遅れると全体の経手等が遅れるなど事業活動に大きな影響が出る場合もある。

特徴的な事象としては、海外とも取引があるようなケースであり、出張が多かったり、海外政府関係者との会合があるなど、変更不能な予定が入っている場合もある。

連続参加可能日数はいずれも2、3日程度であり、それ以上は負担が大きいと考えられているようである。

建設業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none">・3月、12月が主な繁忙月となっている。・主な繁忙理由は、3月、12月とも「受注や営業などが盛んになる時期」、「経手や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none">・業務そのものの繁忙月は年度末である。特に現場で働く者は業務から離れることが難しい時期である。・営業や経理は、決算時期は受注報告書の作成など繁忙である場合が多い（決算月が3月の場合は翌4月など）。・また、経理は月末と月初め5日までは経手が大量に発生し、代替者がいない場合は参加できない可能性がある。・海外案件を受注している事業者の場合には、管理職は月に数回海外出張をする時期がある。・下請け的な設計事務所の場合、業務予定が予めわかっていることが多く、突然業務が発生することは少ない。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向		(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション		居住地から離れる
			1人・ 少人数	チームで 仕事	毎日締 切・納期	毎日顧客 対応	資格必要	専門性・ 技能必要	
		建設業	53.6	5.6	8.8	4.8	5.6	3.2	15.2
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 現場の監督責任者は特定の現場で全ての管理を行っており、他の者が一時的に代替することは困難と考えられる。 小規模事業者の場合には経理・見積り・請求など一切の総務的業務を1人もしくは少人数で対応している場合がある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> 小規模企業の場合には経営者は常時監督・指示出しを行わなくてはならず、一日も空けることができない者が存在する。 経理担当者は決算時期には繁忙になるが、決算数値などは機密情報に該当し、派遣など外部労働力では担当できない。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 資格保有者でないと入札に参加できない場合がある。 現場の監督責任者は特に竣工検査時には代替ができない（事前にその者が管理責任者である旨届け出ているため）。検査期間は直前1か月程度が繁忙になる。 現場に持参する“安全書類”に明確に名前が記載されている場合は他者による代替はほぼ不可能である。 海外大型案件を受注している場合には、外国の政府関係者とのミーティングを行う必要があることもあり、特定の管理職の出席が必須となる場合がある。 							
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 検査時であれば、納期をずらすことで検査時期もずらせる可能性はあるが、その可能性は必ずしも高くない。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向		(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思 決定の問題	設備・機 器・システ ムの障害	取引先の 信頼喪失	売却時期を 逃す	購入時期を 逃す
		建設業	15.7	2.6	21.7	6.1	32.2	1.7	1.7
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 設計会社の場合は受注産業であり、受注額の大きな案件について、ある時期に集中して対応を行わないと逸注する場合がある。 海外大型案件で担当者が欠席すると、外国の政府との取引を損ねる場合がある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> (大手企業では) 経理担当者の決算数値について対応が遅れると全体での決算が報告できない場合がある。 							

2) 製造業グループ

製造業では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、9月、12月が主に該当しており、特に月末が繁忙である場合が多くなっている。理由は主に、「受注や営業が盛んになる」、「手続や事務処理が集中する時期である」こと等が挙げられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」ことが挙げられる。特に管理職の場合は「トラブルへの緊急対応」や「自身でしかできない業務対応」の場合、代替者がいない可能性がある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「内部の手続や意思決定が遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」ことが挙げられる。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は3日が限度である場合が多いと考えられる。1週間に1、2日は出勤しなければならないという場合が多いと考えられる。

製造業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、9月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「生産が非常に盛んになる時期」、「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、12月は「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」、「受注や営業などが盛んになる時期」、「重要な会議・会合や、重要な判断・決裁などが行われる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月の月末は、経費等の締めがあるため忙しくなると考えられる。また、期末(9月)、年度末は受注・営業業務では特に忙しくなると考えられる。 ・製造業であるため、ボーナス商戦(12月)は、数か月前から、受注・営業や生産業務が特に忙しくなると考えられる。 ・海外への納品等を行う担当の場合、月末にまとめて納品することが多く、そのため手続等の事務処理が増えるので(通関・フライトのスケジュールを逆算すると、月末の5、6日前の送付となる。)、月末が忙しくなる。 ・国などの公共機関が顧客である場合、2月、3月が忙しくなると考えられる。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
		製造業	35.0	18.9	15.1	6.0	0.6	6.9	11.4	2.5
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・製造ラインでの業務の場合、マニュアル化が進んでおり、人が抜けることによる問題は少ないと考えられる。 ・パート社員は、補充はできなくともシフトを組みなおすことが可能な場合が多い。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・営業等の手続書類作成業務の場合、営業活動に伴う書類作成・手続はほぼ毎日のようにあるため、抜けることが難しいと考えられる。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職の場合、納期遅れによる顧客からのクレーム等のトラブルへの緊急対応は、代わりに対応できる者がいない場合がある。 ・海外との交渉や取引等の特定の専門知識が必要な業務を担当する者は代替者がいない場合がある。 								
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・海外出張には、半年以上前にその時期が決定することもあり、日程の変更が困難な場合がある。 								

(3) 仕事への影響

項目		内容								
全体的な傾向		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
			製造業	31.1	6.5	24.2	5.1	22.5	3.1	0.7
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職の場合、納期遅れによる顧客からのクレーム等のトラブル発生時の対応が不足したために、顧客から補償を請求される可能性がある（納期遅れ等が発生し、このことから顧客の製造ラインが止まることがあるため）。 								
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・手続書類の作成や経費処理を担当している場合、書類作成や処理が滞ることにより、納期遅れや請求の遅れによる予算管理ができなくなる等の可能性がある（輸出手続の場合、本来の担当者以外の、営業担当者等が書類作成や輸出申請を適正に処理しなかったために、空港に荷物が足止めになり、解除申請を役所にしなければならない等）。 ・技能等の資格試験の受験日と重なる場合、受験できないと、昇進昇格等の評価に影響する可能性がある。 								

3) 卸売・小売業グループ

卸売・小売業グループでは、「受注や営業が盛んになる時期」として、3月や12月が特に繁忙となっている。更に詳細にみると、取扱商品によって特徴的な販売時期がある（例：化粧品は春・秋・クリスマスなど）。

代替可能性としては、「ほぼ1人・少人数での仕事」に加え、卸売などは「毎日のように締切・納期などがある」ことも理由とされている。顧客との関係は、営業担当者個人単位での関係が重要な場合が多い。また、売り場担当責任者などは代替が難しく、イベント等による販促を行う場合はかなり前からスケジュールが決まっていることも多いということである。

仕事への影響としては、「重要な取引先を損なう」ことが最も懸念されている。通常の納期遅れ程度であれば挽回可能な場合も少なくないものの、新店舗開店時や商品開発・製造担当者の不在で顧客からクレームが寄せられるような場合は実際の売上減少につながる可能性もある。

連続参加可能日数は5日間でも参加可能であるという者も見られた。一方で、顧客や小売店からのクレームや質問に対応するような者は、かなり厳しいという指摘があった。

卸売・小売業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> “卸売・代理商・仲立業”でも、“小売業”でも3月、12月が主な繁忙月となっている。 主な繁忙理由は、“卸売・代理商・仲立業”では3月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」が最も多く、次いで「手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる」が多い。 一方、“小売業”では3月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」が最も多く、次いで「製品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」が多い。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> 経理担当者は3月、9月の決算月以降1～2か月程度が繁忙であるが、締め日を先に設定することで繁忙を調整できる場合がある。 製品のリリース直後、及び不具合が多発する時期は技術系・営業系従業員は業務量が相当増加すると考えられる。 文具では3月～5月、9月が繁忙期である。特に年度末は繁忙度が高い。 卸売業における「配送」「倉庫管理」担当者は年度末が繁忙である（ただし、「配送」であれば営業職員で代替できる場合がある）。 化粧品販売については、春（2月末～4月）、秋（9月）、クリスマスシーズンがプロモーション時期で繁忙である。 パソコン関連機器・部品では2～3年に一度新規商品投入の波がある。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
		卸売	46.4	10.3	14.4	7.2	2.1	3.1	6.2	7.2
		小売業	56.0	8.7	6.7	7.3	2.0	4.7	7.3	1.3
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 卸売業では、他の者に対応手順を指示できるかにもよるが、一定の期間があれば、他の者に業務を任すことができる場合もある。 小規模企業の場合は、従業員が複数人で同一業務をサポートしていることがあり、誰でも代わりがきくような体制を構築していることもある。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> イベントを活用して販促を行うような業態の場合、責任者及び責任者の立場の代替は困難である（1年以上前から準備する場合もある）。販促方法やイベントの位置づけ、規模、イベントにおける立場にもよる。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 営業担当者は派遣等で代替することは基本的に難しい。 百貨店等でテナントとして入店するような販売店では、販売商品ごとに専門知識が要求されるような場合（例：化粧品など）は、担当が不在だと商品が一切販売できなくなることがある。 イベント等で販促を行う場合の広報担当者は、人的つながりで芸能人や業界関係者を招いている場合がある。 百貨店等における販売の場合は売り場責任者が要となる。特に地方では近隣店舗から代替者を確保するのが難しいと考えられる。 本部の商品開発・製造担当者が不在だと、店舗における顧客クレームや工場監督が一切できなくなる場合がある。 								

(3) 仕事への影響

項目		内容								
全体的な傾向		(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
			卸売	18.2	4.5	26.1	3.4	33.0	4.5	4.5
		小売業	21.4	6.1	11.5	5.3	25.2	13.7	5.3	
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 百貨店等で出店している場合で、特に新店開店時は売り場責任者が最も重要な役割にある。その者が現場にいて指示を出さなければ、出店が失敗し、大きな損害となる場合が想定される。 								
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 本部の商品開発・製造担当者に情報が集約されている場合は、店舗における顧客からの質問にその者しか回答できず、商品が販売できなかつたり、クレームがつくおそれがある。 卸売業であれば、想定されるトラブルは“納期遅れ”が主であり、数日程度であれば大問題には発展しないことが一般的であると考えられる。 経理担当者は月単位のスケジュールで働くので、突発的なトラブル等は想定されない。 								

4) 飲食・宿泊業グループ

飲食・宿泊業グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には1月、12月が主に該当している。主な繁忙理由は、1月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、特に1月では「製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」も繁忙理由となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」ことが挙げられる。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスや提供時期が遅れる」、「産品・製品・商品やサービスの質が下がる」、「内部の事務や意思決定が遅れや誤りが生じる」となっている。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は1、2日程度が限度という場合が多く、3日以上は困難であるという場合がほとんどである。

飲食・宿泊業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none">・1月、12月が主な繁忙月となっている。・主な繁忙理由は、1月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、特に1月では「製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」も繁忙理由となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none">・飲食店の場合、3月、4月は企業の人事異動の時期であり、送別会等での外食ニーズが高まるため忙しくなると考えられる。また、学生が多い地域では、7月は飲み会等が多く開かれるため忙しくなると考えられる。また、12月は忘年会の時期であり忙しくなる。・飲食店の店長の場合、新しい店舗のオープン時はかなり忙しくなると考えられる。店舗のオペレーションやメニューが新しくなるため、マニュアルに落とし込む必要があり、オープン前からスタッフが慣れる時期までは忙しいと考えられる。・外食産業のシステム運営部門の場合、夏と冬に店舗の新規オープンが多くなり、データ集計や入力業務が多くなる。特に7月、12月が忙しくなる。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
		飲食・宿泊業	64.4	17.8	0.0	2.2	2.2	0.0	11.1	2.2
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ホテル業の客室業務（ベッドメイク等）の場合、チームを組んで業務を行っており、1人が欠けることにより他の者の負担が重くなる。特に、パートタイマーで働いている社員が多く、年間の収入の上限（扶養家族制度）を決めて働いている場合、代わりに入ることが難しいことがある。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> 外食産業のシステム運営部門の場合、月末と月初めには集計業務とキャンペーンなどの電算入力業務が発生するため、職場を抜けることが難しくなると考えられる。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 外食産業の設備関連サービスのサービスマンの場合、設備によっては修理やサポート業務に専門性が求められており、代わりの者が対応することが難しい場合がある。 外食産業の設備関連サービスの管理職の場合、顧客の設備上の大きなトラブル（設備の取替え等が必要な故障や人的被害等）が生じた場合、サービスマンでは対応が難しく、管理職が対応しなければならないことも多い。 飲食店の店長の場合、トラブル等（顧客からのクレームや顧客の怪我等）の際には店長が直接対応しなければならないため（副店長等では顧客が納得しない）、職場を離れることは難しい。また、店長によって店舗の雰囲気が大きく変わる（店長がいることによる活性化等）ため、職場を抜けることは難しい。 外食産業の役員クラスの場合、社内の意思決定に遅れが生じる可能性がある。 								
	その他	-								

(3) 仕事への影響

項目		内容								
全体的傾向		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
					飲食・宿泊業	38.9	11.1	11.1	2.8	2.8
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 外食産業の役員クラスの場合、店舗の店長では判断できないレベルのトラブル（顧客の怪我等）が生じた際に、役員クラスによる対応が遅れることにより収益だけでなく顧客からの信頼性喪失等の影響が考えられる。 ホテル業の支配人の場合、一つの会社の社長権限を与えられており、トラブル対応等ができないことにより、ホテルの信頼等を損なう可能性がある。 								
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 外食産業の設備関連サービスのサービスマンの場合、個々の設備の修理やサポート依頼に対応できないことにより顧客の営業に支障をきたす可能性がある（例えば排気ファンの故障により調理業務ができなくなる等）。 外食産業の設備関連サービスの管理職の場合、顧客の設備上の大きなトラブル（設備の取替え等が必要な故障や人的被害等）に対応できない場合、顧客の営業が停止する可能性がある。 飲食店の店長の場合、店長の不在によりスタッフのモチベーションが低下し、ミスも多くなる。店長が不在の際にはクレームの量も増加すると考えられる。長い目で見ると、顧客のリピート率にも影響を与え得ると考えられる。 								

5) 金融・証券・保険業・不動産業グループ

金融・証券・保険業・不動産業グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には2月、3月、12月が主に該当しており、特に月末が繁忙である場合が多くなっている。主な繁忙理由は、3月、12月は「受注や営業などが盛んになる時期」「手続や書類作成・提出、問合せなどが盛んになる時期」となっている。特に不動産業では2月が繁忙月となっており、「製品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」が繁忙理由となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」ことが挙げられる。特に金融・証券・保険業では、「ほぼ毎日のように顧客訪問や対応などをする必要がある」という事情で代替が困難になる場合もある。

仕事上の影響については、主に、「製品・製品・商品の生産やサービスの提供時期が遅れる」、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。特に、他の業種と比較すると、「重要な取引先の信頼を損なう」が多くなっている。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は3日が限度である場合が多いと考えられる。1週間に1、2日は出勤しなければならないという場合が多いと考えられる。

金融・証券・保険業・不動産業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・2月、3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月、12月は「受注や営業などが盛んになる時期」「手続や書類作成・提出、問合せなどが盛んになる時期」となっている。 ・特に不動産業では2月が繁忙月となっており、「製品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」が繁忙理由となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者金融会社の財務系部門の場合、親会社（銀行）に対する予算の提出の時期（11月）と予算の修正の時期（2月、3月）が忙しい。その間は他の事業は一切できないほどの忙しさとなる。 ・消費者金融会社の営業担当の場合、ゴールデンウィークや夏休みに忙しくなる。この時期にはレジャー等を目的とした借入の申込みが増えるためである。 ・金融業の経理部門の場合、決算発表の前は休むことができない。また、決算の後1か月は処理業務が続くため忙しい。具体的には3月前後が忙しい。 ・不動産業では、入学及び卒業シーズンと、法人の人事異動のシーズンは、転居による社宅へのニーズが高まるため忙しい。具体的には、12月から翌年の5月までが繁忙期と考えられる。 ・保険業では、部門や職種による違いはあるが、業界全体としては特に年間を通じた繁忙期はないと考えられる。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション		居住地から離れる	
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要		判断・決裁権者
	金融	<u>28.2</u>	14.1	7.7	<u>28.2</u>	2.6	2.6	0.0	10.3
	不動産業	<u>52.4</u>	9.5	7.1	11.9	4.8	2.4	0.0	9.5
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 不動産業では、一人一人がそれぞれの顧客を持っており、また、特に契約書等については顧客によって様式が異なるため、内容や事情を把握していない代わりに者が対応することは難しいと考えられる。 							
	業務の節目の発生状況	-							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 不動産業では、宅建などの資格がなければできない業務があるため、代わりの者が対応することは難しく、資格保有者もすぐに見つかるものではない。 不動産管理業の場合、特に大型ビルが対象の場合では、電気主任技術者やビル管理技術者等の資格保有者の配置が義務付けられており、職場から離れることができない。また、他の資格保有者を探すことは、期日前の1か月では困難な場合もあると考えられる。 							
	その他	-							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的傾向	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
		金融	<u>19.1</u>	1.5	<u>20.6</u>	0.0	<u>33.8</u>	4.4
	不動産業	7.7	2.6	<u>25.6</u>	2.6	<u>38.5</u>	5.1	0.0
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 不動産業では、顧客が求める引越時期が3日後といった短期である場合があり、そのタイミングで顧客対応ができないことにより契約を逃す事態も考えられる。 						
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 保険業の場合、外務員の資格がなければできない業務がある。資格試験の受験と裁判日程が重なってしまうと、資格を取得できず、業務遂行そのものができるなくなると考えられる。 金融・不動産業界では、コンプライアンス関連の資格等、資格試験を受ける機会が多い。試験によっては1年に一度というものもある。資格の取得ができないことは、業務遂行や昇進昇格を妨げる要因となりうる。 不動産業では一人一人がそれぞれの顧客を持っているため、顧客からの依頼に対応ができない場合、クレームが生じる可能性があると考えられる。 						

6) 運輸業グループ

運輸業では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当している。理由は主に、「受注や営業などが盛んになる時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」、「製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」等が挙げられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」ことが挙げられる。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」ことが挙げられる。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は3日が限度である場合が多いと考えられる。1週間に1、2日は出勤しなければならないという場合が多いと考えられる。

運輸業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「受注や営業などが盛んになる時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっており、12月は「受注や営業などが盛んになる時期」、「製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄道会社において直接顧客サービスを行うスタッフの場合、お盆、年末年始、ゴールデンウィークは鉄道利用者数が増加し、忙しくなると考えられる。また、金曜日、土曜日についても利用者が増加する。 ・経理等の事務職の場合、決算前後には経費処理業務量が増大する等により忙しくなると考えられる。ただし、規模が大きな企業では、経理処理等の業務のシステム化が進んでいる場合は業務への負担は軽減されると考えられる。 ・タクシー会社の経理等の事務職の場合、支払いとして受領したクーポン券については、利用各社に締め日に合わせて請求しなければならないため、忙しくなる。 ・鉄道会社の切符の販売スタッフの場合、切符の販売日は1か月前からと決まっており、行楽シーズン用の切符販売日は忙しい。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向		%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション		居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	
		運輸業	42.6	21.3	10.6	2.1	2.1	4.3	4.3
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・タクシー運転手の場合、ローテーションを組んでおり、ローテーションの組み直しによって、代替は可能と考えられる。直前であっても、嘱託人材のサポートを得られる場合は、代替が可能であると考えられる。 ・経費処理等の事務職の場合、特に規模が大きな企業では、経理処理等の業務のシステム化が進んでいるため、1人欠けても代わりの者が対応することが可能な場合がある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・経費処理等の事務職の場合、1か月程度前に裁判の日時がわかっているならば、引き継ぎ等の対応は可能である。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・倉庫業の管理業務担当者の場合、倉庫がマニュアル化されていないと、担当者が不在では、保管と荷出しができなくなってしまうことがある。 							
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・タクシー運転手の場合、一日中働いて、次の日は一日寝て、また一日中働くというスタイルで働いているため、休日であっても一概に参加できる日とは言えない。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
			運輸業	20.0	8.6	22.9	8.6	14.3	2.9
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・タクシードライバーは通常完全歩合制で働いている。休むことで車が稼動しない場合、その分給料が通常の金額より減額となることもあり得る。 ・倉庫業の経理等の業務を担当する者の場合、経費処理等の仕事が滞ることにより、顧客への損害やクレームが寄せられることが考えられる。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・倉庫業の経理等の業務担当者の場合、顧客から経費書類等を急に要求された際に対応できないと、顧客離反の要因となり得る。 ・小規模企業では、管理業務を1人の社員が行っていることがある。顧客からの支払が手形・小切手の場合、これを現金化する業務ができないと、社員への給与が払えなくなる。 							

7) 通信業・電力・ガス・水道グループ

通信業・電力・ガス・水道グループの繁忙期については、通信業は3月、12月、電力・ガス・水道は3月となっているが、経理などの者を除いて相対的には繁忙期が明確ではない。ただし、電力は電力需要量が増す7～9月が繁忙であり、通信業は夏休み期間中にネットワークインフラ等の導入を一斉に行う必要があるなど個別性が高い。

代替可能性としても、営業担当者は顧客との関係性から代替が難しい。また、サーバ管理担当者、クレーン対応担当者など個別に代替が難しい場合が見られ、個別性が高い。

仕事への影響については、「内部手続・意思決定の遅れや誤りの発生」の他、「重要な取引先の信頼を損なう」とする者が少なくない。これはインフラ事業者であるので、顧客の業態に合わせて迅速に対応を行う必要性が高いことの反映とも考えられる。

連続参加可能日数は5日間でも無理に調整をすれば参加できるという者もいるが、できれば3日程度を限界にしたいという意見もあった。

通信業・電力・ガス・水道グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・“通信業”、“電力・ガス・水道”ともに3月が主な繁忙月となっている。“通信業”は4月も繁忙月であるという特徴がある。 ・主な繁忙理由は、通信業は3月、4月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」、「手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっており、電力・ガス・水道は、3月は逆に「手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」が最も多く、次いで「受注や営業などが盛んになる時期」である。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・年間を通して、他業種ほど明確な繁忙期はない。 ・経理・営業・設備担当者は3月末が相対的に繁忙である。 ・経理担当者は、月末・月初めが繁忙である。 ・なお“取りまとめ”や“報告”を担当している者は、上期、下期、四半期の“締め”のタイミングの翌月（特に初旬）が非常に繁忙となる。 ・電気業では、特に現場担当者など直接部門において、（需要量が大幅に増えるので）7月～9月に繁忙となる者が多い。 ・修理担当者は特に繁忙時期が想定できない。年末年始の休み明け、盆明けなど長期休暇が明けたタイミングが最も繁忙になる（休み期間中の故障に一斉に対応することが必要となるため）。 ・通信業でネットワーク構築・機器導入等を担当する者は、夏休みなどの顧客の長期休暇期間に短期間で導入を行うため一時的に繁忙となる（特に「学校」を顧客としている場合は繁忙度が高い）。 ・電気業は、業務開始が年度途中の場合は、3月末までに仕上げるため年度末に近づくほど繁忙度が高くなる。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	通信業	39.3	16.4	9.8	13.1	1.6	6.6	8.2	1.6
	電力・ガス・水道	44.4	22.2	5.6	0.0	5.6	11.1	11.1	0.0
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・営業は事業者としてというよりも、営業担当個人が顧客から認識されている業界であるため、顧客と密着して仕事を遂行している場合、数日の不在による顧客対応の遅れが信頼の低下等に結びつく可能性がある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・電気業は、業務開始が年度途中の場合、3月末までに仕上げるため年度末に近づくほど他の者の代替が難しくなる。 ・小規模な通信業事業者において、サーバ管理を担当している者は専任で一名だけで対応している場合があるが、機密事項が含まれるため、他の者では対応できないことも多い。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・経理担当でも、一時的に派遣職員に代替するのは困難である（業務を教えるのに時間がかかるため）。 ・修理担当者は、その業務を他の者に代わってもらったり、後回しにすることは比較的容易である。修理内容や難度及び修理担当者の数にもよる。 ・クレーム対応を主な業務としている場合、ハードクレーム（厳格・強固なクレーム）については担当が代わると更に問題が拡大する場合もある。 ・予算・決算担当者で、経営が関与する手続（例えば、経営者向け説明会等）を業務としていると、代替できない場合がある。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		通信業	20.8	9.4	28.3	7.5	22.6	1.9	3.8
	電力・ガス・水道	7.1	0.0	42.9	7.1	35.7	0.0	0.0	
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・電気業であれば、営業担当者が数日不在であると顧客を失う可能性もある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・営業は、顧客の業種にもよるが、顧客の都合に合わせて迅速な対応が求められる（例：学校であれば土日、工場であれば早朝・深夜など）場合がある。 							

8) 医療・福祉グループ

医療・福祉では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には4月、12月が主に該当している。理由は主に、「顧客のニーズが増加する時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」こと等が挙げられる。また、大まかな時期としては、冬季において感染症等の発生により忙しさが増すと考えられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように顧客訪問や対応などをする必要がある」、「自分の持つ資格が仕事をする上で求められている」ことが挙げられる。

仕事上の影響については、主に、「サービスの提供時期が遅れる」、「サービスの質が下がる」、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」ことが挙げられる。

医療・福祉グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none">・4月、12月が主な繁忙月となっている。・主な繁忙理由は、「顧客のニーズが増加する時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none">・病院の場合、冬は感染症が流行する時期であり、患者数が多く忙しくなる（診療時間が21時や22時といった深夜に及ぶ場合もある）。・病院の場合、月曜日は休み明けで患者が増加し忙しくなる。・病院の場合、感染症等の大規模な流行等がないため、夏季は比較的忙しくないと考えられる。・介護の場合、季節によって介護ニーズが変化するわけではないため、特定の忙しい時期はないと考えられる。・医療関係の調理事務の場合、特に規模が小さい事業所では調理担当と配達担当を兼務している場合がある。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション		居住地から離れる	
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要		判断・決裁権者
		病院	40.6	13.0	1.4	7.2	15.9	10.1	5.8	1.4
		福祉	31.4	37.3	2.0	15.7	5.9	0.0	3.9	0.0
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 介護スタッフの場合、チームを組んで仕事をしているため、1人抜けると他の者の休日を業務に充てる形でシフト体制を調整しなければならず、代替は難しいと考えられる。また、特に繁忙期は、他のスタッフが昼食もとれなくなるほど忙しくなるので、シフト体制の調整は難しい。 医療関係の調理業務を担当している場合、特に小規模事業者では、コスト削減のために人員を切り詰めている場合が多い。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> 医療関係の調理業務を担当している場合、納入は毎日行わなければならないため、抜けることが難しい。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 医師の場合、患者との組合せが決まっている場合が多く、代替が難しいと考えられる。 介護スタッフの場合、要介護者への直接サービスは、接し方やコミュニケーション方法等に特別な専門性が求められるため、現場に慣れていない者が代替することは難しい。 								
	その他	-								

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的傾向		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
			病院	12.5	8.9	19.6	1.8	10.7	0.0
		福祉	19.5	17.1	9.8	0.0	4.9	2.4	0.0
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 病院スタッフの場合、人手が足りなくなるために、患者の診療時間が延びる場合がある（診療時間が21時や22時といった深夜に及ぶ場合もある）と考えられる。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 病院の院長等の意思決定者の場合、手続や意思決定に遅れが生じると考えられる。 病院スタッフの場合、患者の数に対するスタッフの数が少なくなり、サービスの質の低下が考えられる。 介護スタッフの場合、慣れた人にお世話して欲しいというニーズをもつ高齢者がいるため、対応できない場合はクレームが予想される。 							

9) 学校・公務グループ

学校・公務では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には1月、3月、4月が主に該当している。理由は主に、「重要な会議・会合や、重要な判断・決裁などが行われる時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」等が挙げられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」ことが挙げられる。特に他の業種と比較して「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」という事情で代替が困難になる場合があると考えられる。

仕事上の影響については、主に、「サービスの提供が遅れる」、「サービスの質が下がる」、「内部の手続や意思決定が遅れや誤りが生じる」ことが挙げられる。

学校・公務グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・1月、3月、4月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、「重要な会議・会合、重要な判断・決裁などが行われる時期」、「手続や書類作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっている。
特に配慮が必要な事情	<ul style="list-style-type: none"> ・教職員の場合、4月は新入生が入学するため、行事等も多く忙しい時期と考えられる。 ・教職員の場合、3月は、4月に入学する新入生に発送する書類作成や4月に実施される行事等の準備で忙しいと考えられる。 ・教員の場合、試験問題の作成を担当していると、定期テストの1週間程度前が、問題の作成のために忙しいと考えられる。ただし、通常は1週間以上前に試験問題を作成しておくことは可能である。 ・学校の教員の場合、試験の1か月程度前には、(特に単位が不足している生徒に対して) 集中講義等が必要になるため忙しい。 ・研究機関の学会発表の時期とその準備に該当する期間は忙しい。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	学校(公立)	35.3	9.8	2.0	7.8	5.9	25.5	0.0	2.0
	学校(私立)	31.6	13.2	2.6	13.2	5.3	23.7	5.3	0.0
公務	38.8	19.4	13.4	6.0	3.0	4.5	10.4	0.0	
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 専門学校では、担当講義と担当者の組合せが限られている場合、講義を別の担当者が代わってもらうことができない。 ・ 公的機関の事務職の場合、同僚への負担が大きくなることは想定されるが、代わりの人が業務を行うことが可能である。ただし、小規模の機関の場合、代替することが難しい場合がある。 							
	業務の節目の発生状況	—							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学校の教員の場合、1か月前に連絡があれば、代わりの教員が授業をする、又は自習とする等の対応が可能である。 							
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国際会議や研究を目的とした海外出張の場合、1か月以上前から予定が決まることがある。 ・ 研究者の学会発表は半年以上前から予定が決まるものもある（ただし、国の機関に所属する者であれば代替は可能）。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的な傾向	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
		学校(公立)	13.6	11.4	9.1	4.5	4.5	0.0
	学校(私立)	17.6	8.8	17.6	11.8	8.8	5.9	0.0
	公務	7.1	8.9	41.1	3.6	10.7	0.0	0.0
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 公立学校の教員の場合、裁判に参加することで、できなくなる授業が発生するが、補講やテスト範囲を狭くすることで対応が可能である。 ・ 研究機関の場合、組織全体の意思決定会議を欠席すると、給与が減額になることはないが、研究費の配分や助手の配分に影響が出る可能性がある。 ・ 研究者の学会発表の場合、学会での発表時点から知的財産が発生するため、欠席により知的財産を失う可能性がある。 						
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全国的な組織の意思決定者の場合、意思決定会議の日程変更等が考えられる。 ・ 専門学校で資格試験のための講義を行うような場合は、休講することで、生徒が資格試験を受験できなくなる可能性がある。 						

10) マスコミ・その他サービス業（対企業）グループ

マスコミ・その他サービス業（対企業）では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当している。理由は主に、3月は「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、特にマスコミでは「産品・製品・商品などの納期、サービス提供の締切時期」が繁忙理由となっている。12月についても3月と同様の傾向を示している。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」となっている。また、他の業種と比較すると、特にマスコミでは「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」という事情で代替が困難になる場合もある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「内部の手続や意思決定が遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」ことが挙げられる。

マスコミ・その他サービス業（対企業）グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ²	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、特にマスコミでは「産品・製品・商品などの納期、サービス提供の締切時期」が繁忙理由となっている。12月についても3月と同様の傾向を示している。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・広告関係の仕事では、春又は秋が繁忙時期であり、夏と冬はそれほど繁忙ではない。春又は秋は催事の時期で、広告計画を作成し、プレゼンテーションを行う場合、忙しくなる。 ・事業所向けサービスの場合、全般的には顧客に応じて繁忙時期が決まるため、繁忙時期の特定は難しいと考えられる。ただし、営業担当は、年度単位での契約形態を取っている場合、12月から翌年3月までは次年度の契約獲得又は更新の交渉が行われる時期であり、休むことが難しい。 ・会計事務所などの専門サービス業の経営者や役員クラスの場合、半年前にはスケジュールが決まってしまう、日程調整が難しい。年中全国を飛び回っての業務となっており、1年を通して繁忙であると考えられる。 ・SE（システム・エンジニア）の場合、1年の中で決まった繁忙時期はない。顧客やプロジェクトに応じて繁忙時期は異なると考えられる。ただし、保守や運用の場合は、顧客の業務終了後の業務となるため、深夜や土日の勤務となる。このため平日又は昼間に休みを取る場合もあるため、裁判への参加は可能であっても、本来は休日又は休息に充てるべき時間である。

² 対企業のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ³	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	その他サービス業	50.7	13.5	5.9	7.2	3.3	4.3	6.3	2.0
	マスコミ	36.1	5.6	16.7	5.6	8.3	5.6	8.3	2.8
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・広告業では、一つの案件に対してプロジェクトチームを組んで業務を進めるため、業務から抜けることがプロジェクトの進行の遅れにつながることもあると考えられる。 ・事業所向けサービス（データ入力等の事務請負サービス）の場合、現場ではぎりぎりの人数で作業を行っている場合が多く、1人が抜けることによる他のメンバーへの負担が大きい（残業時間の増大等）。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・事業所向けサービス（データ入力等の事務請負サービス）の場合、月単位での契約が多く、納期前は職場を離れることが難しい。 ・会計事務所などの業務の節目が明確な業態に対するコンサルティングサービスの場合、節目の時期は顧客が忙しいため、コンサルタントへの業務依頼が減少するので、比較的余裕がある。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・会計事務所などの専門サービス業の経営者や役員クラスの場合、個人で顧客基盤をもっているため、代替りの者が対応することが難しいと考えられる。 							
	その他	-							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的傾向 ⁴	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		・その他サービス業	21.8	6.3	15.9	3.3	28.8	1.5	2.2
	マスコミ	23.5	8.8	14.7	0.0	32.4	0.0	0.0	
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・広告関係の仕事では、計画作成後にクライアント探しをする時期が、資金的な裏づけを取る時期であり、クライアントが獲得できないことになると収益に直接の影響が出ると考えられる。イベント等の場合、特に最後の10日程度はプレゼンテーションのための準備と、スポンサーの選別が並行して行われる。 ・事業所向けサービス（データ入力等の事務請負サービス）の場合、納期が遅れることでペナルティが発生する可能性がある（月単位の契約であるため、遅延分のペナルティが発生する。）。 ・事業所向けサービスの営業担当は、休むことにより営業活動が停止し、受注を逃す可能性がある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・SE（システム・エンジニア）のマネジメントを行う立場の場合、進捗管理や意思決定の遅れによりプロジェクトの進行が遅れる可能性がある。 							

³対企業のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

⁴対企業のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

11) その他サービス業（対個人）グループ

その他サービス業（対個人）では、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当している。理由は主に、「受注や営業などが盛んになる時期」となっており、特にマスコミでは「製品・製品・商品などの納期、サービス提供の締切時期」等が挙げられる。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」、「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」となっている。また、他の業種と比較すると、特にマスコミでは「ほぼ毎日のように締切・納期などがある」という事情で代替が困難になる場合もある。

仕事上の影響については、主に、「製品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」ことが挙げられる。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は1週間程度が限度であると考えられる。

その他サービス業（対個人）グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ⁵	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・教育関連サービス（学習塾等）の場合、受験時期はあまり忙しくないが、受験前の志望校を決める進路相談の時期が忙しい。具体的には11月後半から12月にかけて忙しくなると考えられる。また、1月から4月は新規入塾者の募集期間となっており、問合せ対応等で忙しくなる。 ・教育関連サービス（学習塾等）の場合は小規模事業者が多く、経営者は通常のサービスに加えて決算業務にも対応しなければならないため、12月末から3月にかけて主に経理業務で忙しくなる。 ・洗濯業では、衣替えの時期である4月、5月と10月前後の月、特に曜日では金曜日、土曜日、月曜日がクリーニング等の需要が増えるため忙しくなる。 ・ペット業（預かり、お世話）では、顧客が家を空けることが多い休日、年末年始、12月から1月や夏休みを中心とした旅行シーズンは需要が増大するため、忙しくなると考えられる。ただし、旅行シーズンの閑散期では需要は減る傾向にある。

⁵対個人のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ⁶		%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション		居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	
		その他サービス業	50.7	13.5	5.9	7.2	3.3	4.3	6.3
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 教育関連サービス（学習塾等）の場合は小規模事業者が多く、経営者1人で授業、事務作業、決算等をこなしている場合があり、代わりに行う者がいない可能性がある。 							
	業務の節目の発生状況	-							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 医療関係のサービス業（治験サービス）の場合、治験審査委員会や倫理委員会といった意思決定や審査会議の場に、医師以外の専門家として参加しなくてはならず、専門性をもつ担当となっている場合抜けることが難しいと考えられる。 ペット業の場合、飼い主とペットの両方とも、馴染みの担当にお世話して欲しいというニーズが強いため、代替りの者が対応することは難しいと考えられる。また、ペットのお世話は前もってスケジュールを組む場合だけでなく、突発的に必要となる場合があるため、代替りの者を見つけるのは難しいと考えられる。 							
	その他	-							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的傾向 ⁷		%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
			その他サービス業	21.8	6.3	15.9	3.3	28.8	1.5
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ペット業の場合、ペットの馴染みの担当以外の担当が対応した場合、ペットとの関係が構築されていないため事故（ペットが暴れる、ペットが体調を崩す等）が生じる可能性がある。そのことにより顧客の信頼低下、契約の解消につながることもある。 歌唱教室等のカルチャースクールでは、受講者や会員を広告等で募集した際、募集直後に問合せがあることが多い。特に小規模事業者の場合、不在にいたしましたために問合せを受けられず、契約を逃すこともある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 医療関係のサービス業（治験サービス）の場合、資格（治験コーディネータ等）が必要となる業務がある。そのため、資格試験の日程と裁判日程が重なった場合、資格を取得できず業務や昇進昇格を妨げる可能性がある。 教育関連サービス（学習塾等）の場合、受験生が志望校を決める際の進路相談において生徒だけでなく親が熱心に相談に訪れる場合が多く、進路相談に対応できないことによりクレームが生じる可能性がある。 							

⁶対個人のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

⁷対個人のグループであるが、「その他サービス業」に関しては、対企業に限らず全体について言及している。

12) 自営（建設業・製造業）グループ

（自営グループ全体）

自営グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当しており、主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」が約7割と多くなっている。その他は「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」が1割弱ある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。特に、他の業種と比較すると、「重要な取引先の信頼を損なう」という影響が多くなっている。

（自営（建設業・製造業）グループ）

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は4、5日程度は可能という場合が多く、中には10日であっても問題ないという場合もある。

自営（建設業・製造業）グループにおけるまとめ

（1）繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	<ul style="list-style-type: none">・3月、12月が主な繁忙月となっている。・主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none">・精密機械加工（ドリル等の研磨・切削）の個人事業主の場合、メーカーが新商品を出す半年程度前から忙しくなる。もっとも、実際に発注が来て初めて、新商品が出る時期がわかるため、繁忙時期は予測が難しいと考えられる。ただし、業界として2月、8月は暇になると考えられる。2月は年度末に向けた販売に注力されるため加工業務ニーズは縮小すると考えられる。・衣料関連製造業（呉服）の場合、着物のニーズが高まる新入学を控えた時期、正月の時期が忙しくなると考えられる。ただし、呉服ニーズそのものが縮小傾向にあり、昔に比べ繁忙時期であっても忙しさは軽減されている。一方で、着物は暑い時期には着ないため、6月から9月中旬までは忙しくないと考えられる。・工務店の場合、特に決まった繁忙期はないと考えられる。梅雨の時期には雨で現場作業が中止になることがあるが、タイミングは読めない。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	自営	70.4	3.2	3.7	3.7	2.3	6.3	4.3	1.4
詳細	業務遂行形態	・衣料関連製造業（呉服）では、着物の納期が1週間から10日で設定されることが一般的であるため、小規模での運営の場合、その間は業務を止めることが難しいと考えられる。							
	業務の節目の発生状況	—							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・プラント設備・建築関係のコンサルタント（設計・工事・工程等）の場合、裁判参加で業務ができなくなると、指示を受ける下請け業者の業務遂行への支障が考えられる（指示がないために次に進めない業務がある等）。 ・プラント設備・建築関係のコンサルタント（設計・工事・工程等）の場合、建築現場の足場や基礎工事等の試運転の際には立ち会う必要がある。 							
	その他	—							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		自営	22.1	3.6	6.4	1.5	38.2	4.5	3.3
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・プラント設備・建築関係のコンサルタント（設計・工事・工程等）の場合、営業も個人で行っているため、依頼の連絡があった際に受けられないと、受注を逃すこともある。 ・精密機械加工（ドリル等の研磨・切削）の個人事業主の場合、急ぎの仕上げの依頼や発注に対応できないと、リピート受注や新規受注を逃してしまう可能性がある。 ・個人や家族経営で運営している建設関係の工事作業者は、日給で働く場合が多く、業務ができないと収入が減ることになる。 ・小規模工務店では、発注の依頼後すぐに当日や翌日に打合せを求められる場合が多く、又リフォームの実施についても2、3日から1週間後の実施を求められる場合がある。それらに対応できず受注を逃すことで会社の収益に大きく影響する。また、小規模工務店にはフットワークの軽さが期待されており、即時の対応ができないと評判が下がってしまう。 							
	間接	・プラント設備・建築関係のコンサルタント（設計・工事・工程等）の場合、指示出しができなために現場の工事業務等が遅延したときには、遅延した分の費用が発生するため、下請け業者に余計な支出をさせることになる。							

13) 自営（卸売・小売業）グループ

（自営グループ全体）

自営グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当しており、主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」が約7割と多くなっている。その他は「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」が1割弱ある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。特に、他の業種と比較すると、「重要な取引先の信頼を損なう」という影響が多くなっている。

自営（卸売・小売業）グループにおけるまとめ

（1）繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・葬儀業関連の卸売・小売業の場合、季節の変わり目、特に梅雨時から急に暑くなる時期と、秋から冬に急に気温が下がる時期が忙しくなる。この時期は葬儀屋が繁忙期となるため、連動して関連卸売・小売業も忙しくなると考えられる。 ・家電関係（照明器具）のネット小売業の場合、11月、12月が忙しく、特にクリスマス関連の商品や、大掃除等で照明器具を買い換える需要が高まるため、問合せ対応や物流業者との連絡調整等で忙しい。また、ネット小売業では、年末仕様にホームページを書き換える必要があるため、年末にかかる前の11月から忙しくなる。 ・食品関連の卸売・小売業の場合、年末年始に商品需要が高まる。自営業の場合、一日の拘束時間も15時間を超えるほど繁忙である。 ・自営業の場合、確定申告の準備をしなければならない時期が繁忙になる。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	自営	70.4	3.2	3.7	3.7	2.3	6.3	4.3	1.4
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 食品関連の卸売・小売業の場合、零細企業の配送担当者は特に抜けることができない。 零細事業者の場合、余剰人員は全くなく、ぎりぎりの人員態勢で運営している。裁判参加により人員が不足したとしても、求人広告を出す資金も、短期派遣を雇う資金もないため、事業が滞る場合がある。 							
	業務の節目の発生状況	—							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 衣料関連の卸売・小売業の経営者の場合、月に2、3回は自身が参加しなければならない取引先との打合せがあるため、裁判に参加することが難しいと考えられる。また、取引先からのクレームに対しては、自身が対応しなければならない。 							
	その他	—							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
		自営	22.1	3.6	6.4	1.5	38.2	4.5
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 衣料関連の卸売・小売業の経営者の場合、自営業では打合せの日程を受注者側の都合で決めることは難しい。新規顧客との契約に関する打合せが急に入った場合でも、顧客を得るために打合せに参加したいところである。 葬儀業関連の卸売・小売業の場合、葬儀業は個人との信用で依頼が来る場合が多い。顧客対応ができない場合、顧客からの信頼を失う可能性がある。 						
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 衣料関連の卸売・小売業の場合、顧客は注文後すぐに商品を欲しいと思っており、注文日の翌日には発送しなければならない。裁判参加により発送が遅れる場合、顧客にとっては発送が遅い店ということになってしまい信頼が低下する可能性がある。 家電関係（照明器具）のネット小売業の場合、顧客は商品をすぐに欲しいと思っており、注文日の翌日には発送しなければならない。最近ではネット小売業で、ヤフーや楽天などを経由している場合、顧客からレーティング（5段階等の評価）を受け、評価が下がると注文数が減る可能性がある。 						

14) 自営（運輸業）グループ（自営グループ全体）

自営グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当しており、主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」が約7割と多くなっている。その他は「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」が1割弱ある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。特に、他の業種と比較すると、「重要な取引先の信頼を損なう」という影響が多くなっている。

（自営（運輸業）グループ）

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は3、4日が限度であり、5日全ては難しいという場合が多いと考えられる。

自営（運輸業）グループにおけるまとめ

（1）繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	<ul style="list-style-type: none">・3月、12月が主な繁忙月となっている。・主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none">・運送業の個人事業主の場合、月単位の繁忙時期はあまりないが、月末は配送量が多くなるため忙しくなる。・大手企業の下請け運送業者の場合、商品の配送ニーズが高まるため、10月～12月が忙しくなる。また、引越しのシーズンである2月、3月も忙しい。2月、3月と10月～12月は、下請け等の小規模事業者は他の事業者の手伝いに参加しなければならないこともあり、忙しい。一方で、商品配送ニーズが停滞する5月～7月は忙しくないと考えられる。・航空貨物関連の個人事業主の場合、年末に輸送ニーズが高まるため、忙しくなると考えられる。・配送業（食品関係）の場合、8月のお盆前と12月には、食品の需要が高まり、配送依頼が増えるため忙しくなる。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営 業者全体の傾向につ いて言及している	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地か ら離れる
		1人・ 少人数	チームで 仕事	毎日締 切・納期	毎日顧客 対応	資格必要	専門性・ 技能必要	判断・決 裁権者	
	自営	70.4	3.2	3.7	3.7	2.3	6.3	4.3	1.4
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 大手企業の下請け運送業者の場合、ほぼ1人で業務を行っているため、裁判に参加することにより仕事が止まってしまう。 大手企業の下請け運送業者の場合、代わりの者を探すことができない。また、代わりの者がみつかったとしても、大手銀行や商社に出入りする際にはセキュリティカードが必要となるようなケースでは、セキュリティカードの発行を受けていない代わりの者ではオフィス内に入ることができない。 小規模で運営している運送業の場合、ドライバーが裁判参加により休まなければならないとなると、運送業務そのものが止まってしまう。 							
	業務の節目の発生状況	-							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 配送業（食品関係）の経営者の場合、社員の配送途中のアクシデントや、交通事情等による配送の遅延等のトラブルが生じた際は対応しなければならないため、仕事を離れることが難しいと考えられる。 							
	その他	-							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営 業者全体の傾向につ いて言及している	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思 決定の問題	設備・機 器・システ ムの障害	取引先の 信頼喪失	売却時期を 逃す	購入時期を 逃す	
		自営	22.1	3.6	6.4	1.5	38.2	4.5	3.3
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 運送業の個人事業主の場合、運送業では日払いが多く、一日単位で稼ぐことになるため、裁判参加により業務ができないと、その分収入が減る。 大手企業の下請け運送業者の場合、裁判参加により他の人に代行してもらおうと、代行してくれた人に発注が置き換わってしまい、仕事を失う可能性がある。 航空貨物関連の個人事業主の場合、大手企業との契約で業務を行っており、裁判参加により業務ができないと、契約解除につながる可能性がある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 運送業の個人事業主の場合、顧客との個別契約で業務を行う場合が多い。業務ができないと、顧客の業務の遅延等につながる可能性がある。 小規模で運営している運送業の場合、総務事務担当が休むと、経営者が総務事務を行わなければならないと、営業や顧客対応等の経営者の本来業務に支障をきたす可能性がある。 							

15) 自営（その他サービス業）グループ

（自営グループ全体）

自営・その他グループでは、仕事上の都合については、繁忙時期が主要な事項と言える。具体的には3月、12月が主に該当しており、主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」が約7割と多くなっている。その他は「自分の持つ高度な専門性や特殊技能が仕事上求められている」場合が1割弱ある。

仕事上の影響については、主に、「産品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。特に、他の業種と比較すると、「重要な取引先の信頼を損なう」という影響が多くなっている。

自営（その他サービス業）グループにおけるまとめ

（1）繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営業者全体の傾向について言及している	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、12月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、「受注や営業などが盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・教育関連サービス（教育研修等）の場合、基本的に、各企業の多様な教育研修のニーズに応じて繁忙度が決まるため、繁忙時期を特定することはできない。また、教材を作成する際に大学や実務家の先生に協力を依頼しているが、依頼の際の面会の日程調整は先生の都合が優先され、依頼者側の都合を主張することはできない。 ・地域の事業者相手に、商店街の店舗開発支援等の地域の事業者相手に事業を展開する場合、中長期の計画に基づく発注だけでなく、その時々注文依頼も多く、繁忙期は特定できない。 ・経営者の場合、決算月とその1、2か月が忙しい。税理士に依頼するとコストがかかるため、自分で申告を行う場合が多く、裁判参加により申告のための書類作成業務が滞る可能性がある。 ・自営のコンサルティング業（ISO取得支援や品質管理等）の場合、顧客のニーズに応じて繁忙度が決まるため、繁忙時期を特定することはできない。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営 業者全体の傾向につ いて言及している	%	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地か ら離れる
		1人・ 少人数	チームで 仕事	毎日締 切・納期	毎日顧客 対応	資格必要	専門性・ 技能必要	判断・決 裁権者	
	自営	70.4	3.2	3.7	3.7	2.3	6.3	4.3	1.4
詳細	業務遂行形態	・教育関連サービス（教育研修等）の営業の場合、個人の信用力で企画提案や交渉をとりまとめており、他の担当者では、顧客と交渉できない可能性がある。							
	業務の節目の発生状況	-							
	業務遂行上のポジション	・商店街の店舗開発支援等の場合、業務内容の決定や契約決定の商談の際は、具体的な支援内容について質問応答が求められるため、アルバイト等で代替することは難しいと考えられる。 ・自営のコンサルティング業（ISO 取得支援や品質管理等）の場合、品質管理から監査まで幅広い専門性を武器に商売をしているため、代替することは困難であると考えられる。							
	その他	-							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向 ※業種別ではなく自営 業者全体の傾向につ いて言及している	%	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思 決定の問題	設備・機 器・システ ムの障害	取引先の 信頼喪失	売却時期を 逃す	購入時期を 逃す	
		自営	22.1	3.6	6.4	1.5	38.2	4.5	3.3
詳細	直接	・地域の事業者相手に商店街の店舗開発支援等の事業を展開する場合、中長期の計画に基づく発注だけでなく、その時々注文依頼も多い。顧客が希望する商談日に行けないと、破談となり 100 万円単位の利益損失につながる可能性がある。 ・自営のコンサルティング業（ISO 取得支援や品質管理等）の場合、他社との連携でコンサルティングを実施する機会が多い。共同での企画提案の商談に参加できないと、自分だけでなく他社にまで機会損失となることが考えられる。また、自身に対するペナルティ（連携や契約解除等）が生じる可能性もある。							
	間接	・商店街の店舗開発支援等の場合、直接電話や訪問による営業活動を行っており、電話・訪問数に応じて契約数が決まってくる。このため、裁判参加により機会損失が生じると考えられる。							

16) 管理職⁸グループ

管理職グループでは、繁忙時期は3月、12月が主に該当しており、理由としては、役員であれば「受注や営業などが盛んになる時期」「製品・製品・商品などの納期、サービス提供の締切時期」と比較的顧客との関係上の繁忙を理由とする者が多いが、部課長だと「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」、「重要な会議・会合や重要な判断・決裁などが行われる時期」が主な理由であるという特徴がある。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「仕事を進める上で、重要な判断や決裁などを自分が行う立場にある」ことが挙げられる。管理職としては、高度な専門性を要求される判断を自分しか行えないという場合は代替可能性が低くなり、また顧客との関係でのクレーム対応などは管理職本人でなければ対応できない場合があるということである。

仕事上の影響については、主に、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。専門的な内容について決裁を行う管理職の場合には不在により、社内外の関係者を巻き込んだ大きな損失や混乱を引き起こす場合がある。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は、通常業務の際には1日が限度という意見もあった。一方で、休憩時間や終了後に外部と連絡が取れるのであれば、繁忙時期を外した時期は5日でも可能という意見もあった。

管理職グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> 役員でも部・課長（管理職）でも、3月が最も繁忙であり、次いで12月となっている。この2か月ほどではないが、1月、4月も繁忙である。 主な繁忙理由は、役員については3月、12月ともに「受注や営業などが盛んになる時期」が最も多いが、3月は「製品・製品・商品などの納期、サービス提供の締切時期」とする回答も多い。 部・課長（管理職）については、3月、12月ともに「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」、「重要な会議・会合や重要な判断・決裁などが行われる時期」を理由とする者が多い。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> 管理職としての繁忙期は決算期である。決算期末及び翌月は非常に繁忙である（3月末決算なら3月末～4月の上旬は非常に繁忙である。）。 高額な商品の売買・出荷などを行う場合（例：マンションなど）は、契約・引渡し等で管理職の立会いなどが必要になることもあり、契約・引渡しが集中する時期は繁忙となる。 研究開発に従事している場合は、年度末は複数の関連部署で成果発表を行う必要があり、繁忙である。 研究開発に従事している場合は管理職でも学会発表を行うことが求められ、学会前は繁忙である。会期は一週間程度が多く、海外の学会の方が権威ある場合があり海外出張も多い。

⁸ 特に「管理職」に着目して、裁判員制度への参加可能性などを把握することを目的として実施した。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	役員	38.3	0.0	1.7	5.0	3.3	6.7	36.7	5.0
	部課長	23.8	9.7	6.8	12.1	3.4	7.8	29.1	4.4
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> 金融・投資関連のデータを提出・提供している業務の場合には、そのデータの正確性を確認の上で決裁ができる管理職が少数であるため代替可能性が低い。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発に従事している場合は定期的に学会発表があり、他の者では発表の代替はできても質問対応や学会における情報交換という本質的な役割を果たすことができない。 研究開発に従事している場合は、定期的に社内報告を行う必要があり、一人一人が自分のテーマで説明を行うため、代替は難しい。社内報告の重要性（単なる定期報告か、研究予算や商品開発に直結するのか等）にもよる。 ミス等を理由とするクレームが顧客から突発的に寄せられると、管理職が謝罪等の対応を行わざるを得ない場合がある。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> 休憩時間や1日の審理の終了後（夕方以降）に外部と連絡が取れる場合は管理職でも参加できる者がいると考えられる。 管理職の業務内容については、機密性が高く、「管理職が不在だとわからない」、という場合もある。 							
	その他	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発に従事していると、管理職でも複数の研究グループに属して管理的立場とそうでない立場（メンバー的立場）を兼務する場合がある。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		役員	16.7	1.7	28.3	1.7	38.3	3.3	3.3
		部課長	11.7	2.7	44.1	6.4	26.1	1.1	1.1
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> 金融・投資関連のデータを提出・提供している業務の場合は、（特に大企業でない場合）内容を理解できる決裁権者が少数であり、不在だと適切なデータ提出・提供ができず、会社そのものに限らず投資家まで含めて大きな損害を与えることになる可能性がある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発部門の管理職は学会への参加ができなければ成果を上げられず、情報交換もできない。そのため、事業者にとっても悪影響を及ぼすだけでなく、業界全体への悪影響を及ぼす場合もある。発表内容の重要性や発表時期のタイミングの重要性にもよる。 特にシステム、ソフトウェア等を取り扱っている業務の場合、1日も早く対応を行わないと、顧客の営業そのものが停止して損害が発生する可能性がある。 							

17) 大企業（大組織）⁹グループ

大企業（大組織）グループでは、繁忙時期は3月、12月が主に該当しており、理由としては3月は「受注や営業が盛んになる時期」「重要な会議・会合や、重要な判断・決裁などが行われる時期」であり、12月は「受注や営業が盛んになる時期」と「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」とやや異なっている。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」といった業務遂行形態に関することが挙げられる。原則的には誰かが代替する体制は整備されているが、全組織が関与する大きな会議などの場合や、個々人が顧客を担当している場合には代替ができないこともある。

仕事上の影響については、主に、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「産品・製品・商品の生産やサービス提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。グループインタビューの範囲では具体的な影響については特に言及が聞かれなかった。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は、1か月前連絡があることを前提とすると、5日間までであれば対応できるという意見もあり、全体としても3日～5日間程度は参加可能と考えられる。

大企業グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・「1,000～4,999人」でも「5,000人以上」でも繁忙月は3月、12月となっている。次いで、4月も繁忙である。 ・「1,000～4,999人」でも「5,000人以上」でも、繁忙理由は、3月は「受注や営業が盛んになる時期」「重要な会議・会合や、重要な判断・決裁などが行われる時期」であり、12月は「受注や営業が盛んになる時期」と「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」である。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・年に数回の全組織的な大きな会議の開催前後が繁忙になる。組織が一体的に稼働する必要があり、日程変更ができず、業務そのものの発生が確実ではない場合でも待機する必要がある、等の特殊な事情も想定される。 ・特に外部に向けた大規模なイベントやセミナーなどを開催する場合も多く、特に中心的役割を担っていると開催前後は非常に繁忙になる。 ・常時稼働している企業・業務では土日も出勤し、代わりに平日に休暇（振替休暇）を取得する場合も少なくない。 ・大企業の繁忙期は業種・職種などによって異なるが、「顧客が法人なのか、個人なのか、組織内なのか」によって繁忙時期が異なる。 ・間接部門（総務、人事、法務、経理など）では、多人数を対象とした業務を一気に処理しなくてはならない特定時期がある。特に3月や4月のように期末・期初、人の異動が活発な時期の繁忙は著しい。

⁹ 特に「大企業（大組織）勤務者」に着目して、裁判員制度への参加可能性などを把握することを目的として実施した。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	1,000～4,999	28.0	18.5	12.2	10.6	3.7	5.3	12.2	3.2
	5,000以上	27.8	20.2	12.6	11.1	2.5	9.6	10.1	0.5
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多人数で業務を実施しており、原則的には社内の他の者・部署が代替する体制を整えており、代替可能性は相対的に高い。 ・ 支店等の規模では少数人数で対応している場合もあるが、本店や近隣の支店などから人員支援を受けられる場合もある。 ・ 情報取得、情報交換のための海外研修等でも、複数人で参加することが多く、必ずしもその者が行かなくても他の者から情報を入手できる場合がある。 ・ ただし、大企業（大組織）の中でも少数人数で個々に担当を決めて実施している業務も存在し、容易に代替できない場合も存在する。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年に数回の大会議の前後、開催中は準備や待機や対応で常に業務に取り掛かれる状態であることが求められる場合がある。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特に年に数回の大会議の開催中は、管理職であれば部署にいること、会議にその役職の者が参加することそのものが重要になる場合がある。 ・ 大企業（大組織）でも少数職種の有資格者は代替が難しく、一時的に業務そのものを止めなくてはならず、組織全体に影響が及ぶ場合がある。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
		1,000～4,999	23.4	11.4	27.2	6.3	15.2	3.8
	5,000以上	17.4	4.7	34.3	2.3	19.2	4.1	2.3
詳細	直接	—						
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織の中において他の者に負担がかかる。 ・ 特定の役職・立場の者が会議等に出席しないことで、企業や組織の姿勢が疑われたり、信用を失ったり、批判を受けたりする。 						

18) 中小企業（中小規模組織）¹⁰グループ

中小企業（中小規模組織）グループでは、繁忙時期は3月、12月が主に該当しており、理由としては3月、12月ともに「受注や営業が盛んになる時期」「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」となっている。なお、「30～99人」と「100～299人」については4月が最も繁忙とする者も15%前後存在している。

代替可能性については、主に、「ほぼ1人・少人数で仕事をしている」、「チームを組んで仕事をしている」といった業務遂行形態に関することが挙げられる。中小企業であっても誰かが一時的に代替できるような体制になっている事業者もあるが、特に代表権者（代表取締役、役員等）は本人しか決裁できないことがあり、また、本人が決裁以外に通常業務も担当していることがあるので特に代替可能性は低い。一方で業種によっては管理職よりもむしろ現場の非管理職のほうが（業務知識などの面で）代替が困難な場合もあるとのことである。

仕事上の影響については、主に、「内部の手続や意思決定に遅れや誤りが生じる」、「製品・製品・商品の生産やサービスの提供が遅れる」、「重要な取引先の信頼を損なう」となっている。代替ができてミスが発生につながるという指摘もあった。

裁判に参加する際に、連続で参加できる日数は、2日～3日程度という意見が多かった。月曜日・金曜日は仕事をしたいという意見も見られた。

中小企業（中小規模）グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・「1～29人」「30～99人」「100～299人」「300～999人」いずれでも繁忙月は3月、12月となっている。次いで、4月も繁忙である。 ・「1～29人」「30～99人」「100～299人」「300～999人」のいずれの企業規模でも繁忙理由は3月、12月ともに、「受注や営業が盛んになる時期」「社内・組織内の手続や書類の作成・提出、問合せ対応などが盛んになる時期」である。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・小売・卸等の営業担当者は、セール時期が繁忙である。セール時期は商品特性により異なると考えられる。 ・小売業（ファッション関連）では春夏（12月、1月）や秋冬の新商品投入前後は非常に繁忙である。 ・製造業の場合は3月、4月、年末が繁忙である。 ・情報システム業では、顧客により繁忙期が異なる。公共分野の顧客であれば年度末、民間顧客は特に定まっていないが、システムの納期は相前から決まっており、納期前は繁忙である。

¹⁰ 特に「中小企業（中小規模組織）勤務者」に着目して、裁判員制度への参加可能性などを把握することを目的として実施した。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	（％）	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	1～29人	56.1	9.1	8.3	6.1	3.6	4.1	6.6	1.4
	30～99人	39.5	17.9	10.3	8.0	4.6	4.9	7.2	3.4
	100～299人	35.7	18.9	10.7	8.7	4.6	4.6	7.1	1.5
300～999人	30.2	18.4	7.3	10.6	2.8	4.5	16.8	3.4	
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業でも代替できる者を置いている場合がある。どうしても本人しかわからない部分もあるが、そのような部分だけを後日対応すれば済む場合もある。 ・（特に情報システム業で）派遣・常駐のような形で、複数企業からの出身者が大企業の管理者の下で業務する場合があります、職場には多数いても代替はできない場合がある（特定の顧客に関する知識は、特定の企業から来ている一部の人間しか知らないことがある）。 ・（特に情報システム業で）担当者は複数でも、24時間監視態勢が必要なために昼夜交代勤務の場合がある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・特に営業職員は年に数回のセール時期は他者に代替してもらうことが困難であり、一時的にできたとしてもミスにつながることもある。 ・グローバル展開している企業では、海外から人が来る際にはかなり日程が限定されているので代替が困難である。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業では役員・代表取締役は本人しか決裁できない内容が多いこと、決裁権者としての役割以外に通常業務を一部担当していることもあり、代替が困難であることも多い。 ・製造業などの場合では業務遂行やチェックに特殊なスキルが必要であり、派遣職員や外部の新規職員では対応できないこともある。 ・情報システム業では、プロジェクト単位で顧客や提携企業に派遣・常駐している場合が多く、そのような非管理職の方が管理職よりも参加しにくい。 ・特殊なソフトを使いこなせる者がほとんどいない場合がある。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的傾向	（％）	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
		1～29人	24.0	5.6	14.3	4.7	26.2	1.6
	30～99人	21.6	7.8	20.3	6.9	19.5	2.6	1.7
	100～299人	19.6	7.7	23.8	3.0	20.8	2.4	1.8
	300～999人	22.9	7.0	31.2	4.5	14.0	3.2	0.6
詳細	直接	—						
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・繁忙時期に他の者に任せるとミスにつながる場合がある。 ・情報システム業の場合、中心的な担当者が不在になると、トラブルが発生する確率が高まり、顧客の新システムの稼働そのものが遅れる。 						

19) 地方グループ（農業・豪雪）：新潟県魚沼地方を例に

地方グループ（農業・豪雪）では、繁忙時期は“生産時期”及び“収穫時期”である。ただし、稲作と畑作両方を実施している場合は年中繁忙である。また、“育苗”や“収穫”の委託の有無によって繁忙の程度が異なり、“生産”や“収穫”の時期は同一地域でも、ややずれることがある。

一方、冬季はスキー場の職員や降雪サービス提供者として異なる業務に従事している場合もあることも特徴的である。

代替可能性については、“育苗”、“収穫”、“製品の販売”などは専門性や経験が必要であるので容易に代替することはできない。降雪のため急遽参加ができなくなる場合もあることも特徴的である。

仕事への影響としては、“収穫”、“販売”の時期が一週間程度遅れるだけで実際に数十万単位の売上高の差が発生する場合や、“育苗”のミスで数百万円の損害が発生することもある。

連続参加可能日数は時期に大きく左右されるが、稲作と畑作両方を実施しているという比較的繁忙な者の場合は、通常の時期であれば2日間程度という指摘があった。

地方グループ（農業・豪雪）におけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、8月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「製品・製品・商品の生産が非常に盛んになる時期」、8月は「製品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が非常に盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・稲作と畑作を両方行っていると年中繁忙が継続する（ただし、両方やって年中繁忙な者は全農家数と比較すると必ずしも多くない）。 ・稲作については春（植付け）と秋（収穫）が繁忙。稲作専門であれば、6月～、8月半ばの収穫後であれば時間が取れる場合がある。 ・稲作については「育苗」を自分でやっている場合は3月等も繁忙だが、苗を購入している場合は3月は相対的には忙しくない。 ・収穫に加え、販売も自分で実施している農家の場合は収穫後も繁忙が継続することがある。 ・「収穫時期」は同一地域であっても農家によって異なる。収穫は、10日間程度はかなり限定された期間で行われなければならない。 ・農業体験の受け入れを行っているような農家は夏休み等が繁忙になる場合がある。 ・豪雪地域だと、冬季はスキー場で働いている場合がある。ただし、スキー場勤務は、日当は減るものの、数日の休暇を取得できる場合もあり、必ずしも繁忙度が高いというわけではない。 ・豪雪地域だと、冬季は除雪等の仕事を受託している場合がある。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
	農林漁業・鉱業	1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
		38.5	7.7	7.7	7.7	0.0	7.7	0.0	30.8
詳細	業務遂行形態	・販売を他人に委託することはできるが、価格が下がる。							
	業務の節目の発生状況	・作付けや収穫は小規模農家であれば他人に代替してもらうことも可能。一方、大規模農家では一週間程度の特定の時期に収穫を終えてしまうことが必要になるので、短期間でも代替は困難。							
	業務遂行上のポジション	・特に稲作の育苗は温度管理など専門性が必要で代替は不可能。代替してもらうと全ての苗が使えなくなる可能性がある。							
	その他	・雪で交通機関に乱れが生じ、地方裁判所までたどり着けない可能性がある。大雪の年はもちろん、降雪量の少ない年でも数回電車が止まる場合がある。							

(3) 仕事への影響

項目		内容						
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
	農林漁業・鉱業	41.7	8.3	8.3	8.3	8.3	16.7	0.0
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・販売を他人に委託することはできるが、価格が下がる。 ・収穫時期や販売時期が一週間ずれるだけで数十万円単位での収入の増減につながる可能性がある。 ・特に稲作農家の場合、育苗については、規模にもよるが数百万円の苗が全て台無しになる可能性もあり、他人による管理は難しい。 						
	間接	—						

20) 地方グループ（漁業・豪雪）：北海道稚内地方を例に

地方グループ（漁業・豪雪）では、繁忙時期は漁獲の最盛期である。具体的には夏季（特に3月～10月）が最盛期であり、品質も高く、売値も高いことから操業を休むことは難しい。もっとも、最盛期は魚種によって異なり、複数の魚種を季節ごとに変えながら操業している場合もある。一方、冬季は建設工事のアルバイトなどの異なる業務に従事している場合もある。

代替可能性については、自営の場合は当然ながら容易に代替することはできないが、共同事業体で操業しているような場合でも、ただ本人が漁獲を犠牲にして休めばよいだけではすまず、代理操業者を立てる必要があるようなこともある。

仕事への影響としては、最盛期に操業を休止するだけで数十万～数百万円単位の売上減の差が発生する場合もあり、極めて直接的な金銭的影響が発生しやすい業種である。

連続参加可能日数は時期に大きく左右されるが、半日や1日、という意見が多く、相対的に短期間のみの参加が精一杯のようである。

地方グループ（漁業・豪雪）におけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、8月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「産品・製品・商品の生産が非常に盛んになる時期」、8月は「産品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が非常に盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・一種類ではなく、年間を通して時期ごとに様々な種類の魚種を漁獲しているのが一般的である。 ・3月～10月が漁の最盛期である。もちろん、年によっては11月まで漁獲できる場合も多く、また、蟹などの冬場漁を行う者もいる。 ・ただし、しけの時期は数日間漁に出られない場合も多い。春先（3月）などしけが多い時期であれば、数日間、裁判参加が可能な場合がある。 ・最盛期の中でも特定の1～2か月程度が特に魚介類の鮮度・味などが良く、年間収入の大部分を稼ぎ出すタイミングであることがある。 ・魚種によっては一時的な休漁期があることもある。 ・12月～1月は休漁時期に当たる。しかし、網の整備等の次期の漁の準備や、一時的なアルバイト（建設業）等に従事していることがある。 ・漁業の最盛期でも休日はある、漁業協同組合の定めに従っていることが多い。ただし、自分で一般客相手の漁船を運営している場合もある（特に春から夏場は利用者が多い）。 ・漁業協同組合の職員の場合は総会等のある3月、12月や、月に一度の理事会前後などは繁忙期となる。

(2) 代替可能性

項目		内容								
全体的な傾向		(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
			1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
				農林漁業・鉱業	38.5	7.7	7.7	7.7	0.0	7.7
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自営・家族で漁を行っている場合は、1人が裁判参加することで漁に出られなくなる。 ・ 共同事業体で漁を行っている場合は、事業体参加者各々が親方になるので、本人による操業が原則である。どうしても休暇を取る場合には代理操業者を立てる必要がある（※代理操業者を立てることは通常は必ずしも容易ではない。親子でやっているような場合には、どちらかが代替できる場合がある。）。 								
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 何日もしけが継続しており、突然風になるタイミングがある。そのタイミングを逃すと大きく漁獲高に影響する場合がある。 								
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 必ずしも多くないが、親方という立場で乗員を雇って操業している場合があり、親方自身は漁に出なくてもよいケースがある。 								
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 雪で交通機関に乱れが生じ、地方裁判所までたどり着けない場合がある。 ・ 自動車で地方裁判所まで行くことは可能であるが、吹雪など著しく天候が悪化する場合には生命の危険を感じることもある。 								

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向		(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す
				農林漁業・鉱業	41.7	8.3	8.3	8.3	8.3
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一日操業しないだけで数十万～数百万円の損害になる場合もある（最盛期で品質が特に良い時期の場合）。 ・ 代理操業者を立てる場合にはその費用も必要となる（ヘルパー制度のようなものは確立されていない）。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 裁判員制度への理解が十分に進んでいない者が多い。「裁判員制度に参加するための不在」であっても公的必要性によるものということが周囲には理解されず、悪い感情をもたれる可能性が少なくない。 							

2 1) 地方グループ（野菜・酪農など）：宮崎県都城地方を例に

地方グループ（野菜・酪農など）では、繁忙時期は植付け時期と収穫時期である。酪農については飼料作物の収穫時期は繁忙だが、畜産については目立った繁忙時期は聞かれなかった。

ただし、農作物については作物によって植付け・収穫時期が異なる。また、台風の前夜及び長雨が続いた場合などは一時期に業務が集中する可能性が高いと考えられる。

代替可能性については、ヘルパー制度や近隣親族に代替を依頼することも可能であるが、事前の依頼が必要であるし、親戚であってもかなりの謝金を支払わなければならない等の事情がある。

仕事への影響としては、野菜であれば、一週間程度の収穫や出荷がずれても大きな単価の変化にはつながらないが、米や飼料作物は品質の劣化により大きな単価変化が想定される。また、メロン等の高級果物は特定の時期を狙って出荷するため、その時期に出荷ができないと単価変化が非常に大きくなると考えられる。

連続参加可能日数は時期に大きく左右されるが、収穫時期などは1日でも厳しいという意見がある。一方で、繁忙期でなければ5日間であっても参加できるという意見もあった。

地方グループ（野菜・酪農など）におけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、8月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「産品・製品・商品の生産が非常に盛んになる時期」、8月は「産品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・農作物栽培の繁忙期は植付け時期、収穫時期。植付けは機械化等により数日で終わる場合もあるが、1か月前から耕作や肥料撒き等の業務がある。 ・肉牛生産については特に繁忙期はない。 ・酪農はとうもろこし等の収穫時期である夏季（7月、8月）が繁忙である。 ・米作は10月、11月の収穫時期が繁忙である。 ・なお、収穫に伴い米の乾燥作業が発生するが、この作業を自分で実施している者は収穫後も乾燥作業が終わるまで繁忙になる。 ・7月、8月は夏作物の収穫と秋口収穫する作物の植付けが重なる繁忙期になる。 ・畑作の場合は植付けの5月、6月及び収穫の10月、11月が繁忙である。作物の種類によって時期は異なるので、「植付時期」と「収穫時期」の確認を行うことが有益である。 ・温室ハウスで栽培をしている場合には、ハウスのビニル張り、ビニル剥ぎ取りの時期も非常に繁忙になる。 ・台風が来ることがわかると、台風の前に直前に収穫を急いだり、台風対策を短期集中で行うことが必要となる。 ・長雨が続く作業が一時的に遅延し、長雨が終わった後に業務量が増大して繁忙期になる可能性がある。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	農林漁業・鉱業	38.5	7.7	7.7	7.7	0.0	7.7	0.0	30.8
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自営で家族で運営している場合、代替者をみつけるのが難しい。 ・ シルバー人材センター等で派遣を依頼することはできるが、単純業務や肉体的な負担が軽微な業務を短期間依頼する程度である。 ・ 酪農ヘルパー制度のようなヘルパー制度がある場合もあり、この場合は専門家が代替するので品質や管理面での問題は少ないが、委託料として一日で数万円程度の金銭的負担が伴うことになる。 ・ 近隣に住む親戚に一部の業務を依頼できる場合がある。ただし、親戚でも数万円単位で謝金を支払う必要がある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 何日も雨天が続く場合は合間を見つけての作業が必要になる。雨が上がった後に大量の作業を一気に実施することが必要になる。 ・ 台風が接近している際にはその直前一週間程度は、収穫等の緊急作業が必要になることがある。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 肉牛育成の場合では、肉牛の出産等が重要な仕事であるが、農協担当者や獣医等が代替することも可能である。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		農林漁業・鉱業	41.7	8.3	8.3	8.3	8.3	16.7	0.0
	詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米は収穫が遅れると品質が劣化し、等級が下がって価格にも影響する。最も高く売れる時期の7~8割程度の売価になる可能性もある。 ・ とうもろこしなどの飼料類も収穫が遅れると品質が劣化し、ひどい場合には最も高く売れる時期の3割程度になる可能性もある。 ・ 野菜も収穫時期により多少の値段の上下がある。ただし、裁判参加に際し1か月程度前に連絡があるのであれば調整できる場合もある。 ・ メロンなどの高級果物は生育遅延や収穫時期のずれにより数百万円単位で損害が発生する可能性もある（正月、クリスマスなどの商戦時期を狙って生育しているため）。 						
間接		<ul style="list-style-type: none"> ・ 無農薬栽培は害虫駆除を手作業で行っており、これができなくなるにより無農薬の認定が受けられず、売却単価が下がる場合がある。 ・ 米の乾燥を近隣農家から受託している場合、米の収穫期に乾燥作業ができないと、他の農家に乗り換えられ、売上（委託費）が減少する可能性がある。 							

2 2) 地方グループ（りんご・豪雪）：青森県弘前地方を例に

地方グループ（りんご・豪雪）では、繁忙時期は収穫時期である。収穫は、早いものでは8月から始まり、遅いものでは11月、12月まで続く。また、一つの農家でも複数の品種を、収穫時期をずらして栽培しており、収穫時期は中断なく数か月に渡る場合も少なくない。もっとも、台風や雨天、寒波等の天候により作業時期が前後する場合や、一時期に集中して作業を行わないとならない場合があり、その時期になってみないと判断できない要因もある。なお、米作専業農家等では冬季は出稼ぎ等を行うこともあるが、最近は少なくなっているようである。

代替可能性及び仕事への影響については、オーナーで自営の場合は、選果など自分がしないと品質劣化や価格が下がる可能性が非常に高く、また、樹木そのものに問題が発生し、その回復に複数年を要する場合もあるとのコメントがあった。

連続参加可能日数は時期に大きく左右されるが、農閑期であっても3日が限度という意見も聞かれたが、早朝と帰宅後に仕事をすれば何とか連続で数日は参加できるという意見もあった。

地方グループ（りんご・豪雪）におけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・3月、8月が主な繁忙月となっている。 ・主な繁忙理由は、3月は「産品・製品・商品の生産が非常に盛んになる時期」、8月は「産品の収穫、製品・商品・サービスの販売や提供が盛んになる時期」となっている。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・りんご農家の場合は、正月明けから4月頃まで剪定作業があり、5月、6月に花が咲くと摘果作業が佳境になる。7月は袋かけがあり、9月に入ると収穫が始まり品種によっては11月一杯まで収穫作業になる。12月からは翌年3月くらいまでかけて、収穫したりんごを箱詰めし、出荷する作業に追われる。 ・農閑期は7月末から8月の盆くらいまでと、年末年始のごく短い期間である。 ・品種によって収穫時期がずれており、様々な品種を栽培するのが一般的である（5～6種類）。 ・お盆前に収穫期を迎える品種もある。 ・出荷は12月末までで終了する農家もある。 ・台風が来ると、急いで収穫・結束を行うなど短期間で判断・対応が必要になる。台風発生後、上陸コースに乗った場合は一週間程度目が離せなくなる。 ・雨天が長期間続く場合には、雨天の合間に薬剤散布を実施するなど、短期間で行わないとならない業務がある。 ・必ずしも降雪まで至らなくとも、寒波が到来すると早々に収穫を行う等の対応が必要になる。 ・農業研修会の時期がある。日程は約1年前から決定しており、農閑期（8月等）にあることが多い。県外研修や海外研修もあるが、毎年参加できるものではない。

(2) 代替可能性

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	業務遂行形態		業務の節目の発生		業務遂行上のポジション			居住地から離れる
		1人・少人数	チームで仕事	毎日締切・納期	毎日顧客対応	資格必要	専門性・技能必要	判断・決裁権者	
	農林漁業・鉱業	38.5	7.7	7.7	7.7	0.0	7.7	0.0	30.8
詳細	業務遂行形態	<ul style="list-style-type: none"> ・収穫時期には、近所の人にも応援を頼むことになる。しかし、選果や運搬等の要となる作業のやり方は自分しかわからず、指示出しの必要があるということがほとんどである。 ・人員を増やすことで収穫期間を短期化できる可能性はあるが、籠や箱などの物理的制約から限界がある。 ・「自営」で栽培している場合には、応援を頼めずに家族だけで収穫することがある。 							
	業務の節目の発生状況	<ul style="list-style-type: none"> ・何日も雨天が継続している場合は合間を見つけての作業が必要になる。 ・台風が接近していると、その直前一週間程度は収穫・結束などの緊急の作業が必要になることがある。 							
	業務遂行上のポジション	<ul style="list-style-type: none"> ・オーナーは特に品質や効率的な収穫などにノウハウ、専門知識があり、他の者が代替しても同様の成果を挙げることは困難である。 							
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・豪雪の際には雪かきをしなくてはならず、そのことで本来行うべきりんご栽培の作業が遅れる場合がある。 							

(3) 仕事への影響

項目		内容							
全体的な傾向	(%)	提供の遅れ	品質の低下	手続・意思決定の問題	設備・機器・システムの障害	取引先の信頼喪失	売却時期を逃す	購入時期を逃す	
		農林漁業・鉱業	41.7	8.3	8.3	8.3	8.3	16.7	0.0
詳細	直接	<ul style="list-style-type: none"> ・出荷時期を違えると、売価が半額にまで落ち込む場合がある。 ・収穫が一日遅れると品質が落ち、直接的に出荷額に影響する場合がある。 ・他人に選果の代替を依頼すると、選別が粗雑になり、直接的に価格が下がる。 ・ごく一時期でも不適切な管理がなされると、りんごが成長しすぎるような事態も起こり、結果としてそのような木を元の状況に戻すためには2年～3年程度を要する場合もある。 							
	間接	<ul style="list-style-type: none"> ・他人に選果・運搬などの代替を依頼すると、通常できる仕事の半分程度しか仕事はかどらなくなる可能性が高い。 							

23) 主婦グループ

主婦¹¹では、そもそも裁判員制度の参加への「特に障害となる事由はない」と回答した者が54.8%と半数以上にのぼり、かなり多くの者が裁判員制度への参加は相対的に容易であることがわかった。

主婦でも「障害事由がある¹²」とした者のうち、「最も参加困難な月¹³」をみると、1月、8月、12月の3か月を選択する者の割合が特に多い。これは特に児童を抱える主婦が、児童の学業等の長期休暇や盆・正月といった行事の際に忙しくなることが理由と考えられる。

主婦の場合はそもそも「代替可能性」や「影響」といった概念だけで捉えられるものではなく、家族に関する事情といった私生活上の事情も考慮する必要がある。継続的には乳児や児童（小学校高学年以下）を抱えている場合には、行政や学校が特別な預かり制度を整備していなければ夕刻17時までの参加は容易ではないというコメントがあった。

また、継続的ではなくとも、子供の行事や家族の定期的通院などでしばらくの間、参加できない事由が発生することはあるし、特にPTAの役員などを務めているような場合も学校行事の前後は繁忙で参加できない可能性がある。

さらに、家族の発熱や住居付近での事件発生のような場合には、急に参加が難しくなる可能性がある。

なお、主婦の最大連続参加日数としては、5日間とする者もあり、他の職業と比較すると長期間の参加が可能であるとする者が多い。

主婦グループにおけるまとめ

(1) 繁忙時期

項目	内容
全体的な傾向	<ul style="list-style-type: none"> ・1月、8月、12月が最も参加困難な月となっている。 ・主な理由は「学童を抱えているが、長期休暇中は子どもの世話が必要」や「盆・正月といった家族・親族の集う行事があるので対応に追われる」等が理由であると考えられる。
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・卒業・入学シーズンは当日以外でも準備や手続等で繁忙となる。 ・PTAで役員をしていると、学校の行事に合わせて繁忙期がある。 ・特にPTAのアルバム委員等は子供の学生生活最後の時期だけ仕事があることから、その時期を逃すと結局一度もPTAの仕事をしなかったことになる。 ・受験生の子供がいる家庭では、保護者面接や学校見学などの日程が組まれるため、受験の半年前（前年の9月以降）から受験の終わる3月までが非常に繁忙になる。 ・学童を抱えている場合は、春休み・夏休み・冬休みなどの子供の長期休暇中が繁忙になる。

¹¹ ここではアンケートにおける職業で「専業主婦」と回答した者のアンケート結果について言及している。

¹² ここでは、“仕事”を障害事由として選択していない者について言及している。

¹³ 仕事が障害事由である者については「繁忙月」を確認したが、主婦については「繁忙月」の質問をしていないため、ここでは「参加困難月」に関して記載している。

(2) 繁忙時期とは関係のない、参加の障害となる事情¹⁴

項目	内容
家族の事情に基づく継続的な事情	<ul style="list-style-type: none"> ・障害児を抱える家庭の両親は参加が難しい。 ・幼稚園児から小学校高学年までの間は、学校等が午後 5 時前には終わるので迎えに行ったり自宅待機することが必要になる。 ・ただし、自治体・学校等独自で一時保育や学校における夕刻までの預かりなどの制度がある場合がある。 ・また、友人や近隣の親戚に預けることも一定の場合・期間であれば可能と考えられる。 ・乳児を保育している場合は代替が困難である（特にミルクでの育成ができないような場合は代替の困難度が高い。）。
家族の事情に基づく定期的な事情	<ul style="list-style-type: none"> ・PTA で役員をしていると 1～2 か月に一度くらい学校行事がある。 ・家族が定期的に検診等を受診しないといけないような場合がある。 ・家族が周期的に発熱や発作等を起こし、その場合に備えておくことが必要な場合がある。 ・子供の行事（卒業式・入学式・運動会・父兄参観・結婚式など）
家族の事情に基づく一時的な事情	<ul style="list-style-type: none"> ・子供が一定の持病があると、発作前後は代替不能となる（例：扁桃腺があり、月に 3～4 日程度は発熱するので看病が必要など）。 ・小さな子供がいる家庭では、地域において不審者や誘拐等の事件が発生した場合は送り迎え等を行う必要があり、代替は難しい。 ・子供の出産等の場合もある。
その他 (家族に関する事情以外での理由)	<ul style="list-style-type: none"> ・旅行等をかなり早い段階で予約している場合（特に早い段階で予約していればしているほど、キャンセル料金が高くなる場合もある。） ・友人との旅行などで、部屋の利用者が少なくなる場合には 1 人当たりの宿泊料金などが高くなる。 ・引越しの予定と重なる場合（引越し前後に荷造りや手続等を行わないといけない場合が問題になるほか、引越しシーズンであれば引越し業者の再手配なども不可能もしくは相当に遅れる場合がある。さらに、特定の日に入居が定められている場合もある。 ・入居説明会、入居手続日などが特定の日しか行われない場合もある。 ・裁判参加の日に用がなくとも、当該月に子供の行事等で休暇を取得する必要があるような場合は、行事による休暇が取得できなかつたり、取得しづらくなる場合がある。 ・従来から楽しみにしていたイベントや、イベントのチケットをやっと手に入れたような場合がある。

¹⁴ 「代替可能性」「仕事への影響」についてのアンケートは、特に「仕事」を障害事由とした者を対象に確認したものであり、主婦には確認していないため、ここでは他のグループとは異なる整理を行っている。