

すべての
フリーランス
ITエンジニア
のためのガイドブック

furien.jp

目次

はじめに

第一章 「フリーランス」という働き方

第二章 事前に知っておきたいこと

第三章 仕事（案件）の探し方

第四章 ご相談からご成約までの流れ

フリエンについて

はじめに

現代日本では、「ワーク・ライフバランス」の保てない働き方、「労働生産性」の低下、少子高齢化による15～65歳までの労働人口の減少による「労働力」の不足など多くの問題を抱えていることをみなさん耳にしたことがあるのではないのでしょうか。

そんな課題を打開するために政府が進めているのが「働き方改革」であり、同一労働同一賃金など9つの分野で改革を目指しています。

その中の1つに「柔軟な働き方」があり「テレワークの拡大と兼業・副業を推進」ということが明示されており、「フリーランス」という働き方は、まさにこの「柔軟な働き方」に該当します。

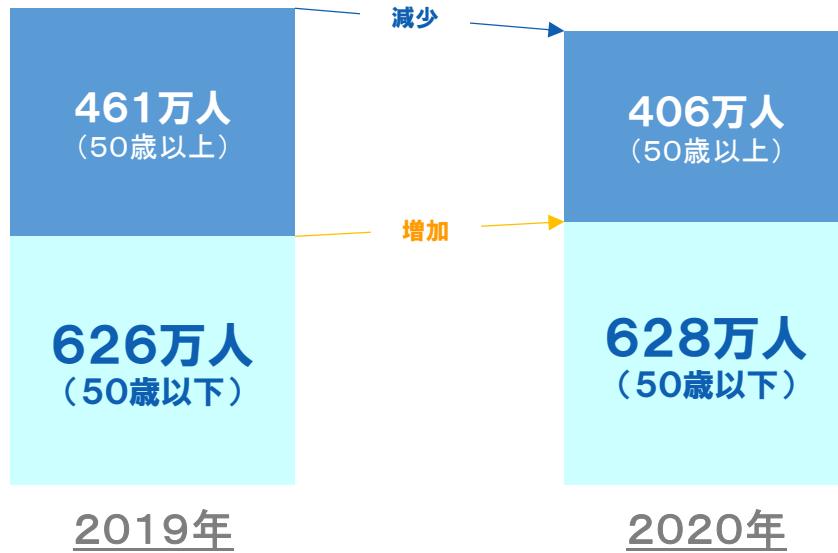
日本最大級のクラウドソーシングを運営するランサーズが発表した「フリーランス実態調査2020」では、日本での広義のフリーランスは**1,034万人**であり全人口の35%がフリーランスのアメリカに対し、**日本は15%とまだ大きく成長する余地がある**と発表しています。



※日本の調査は「フリーランスに関する実態調査2015.3/2020.2」
アメリカの貯調査は「Fleelance in America2015.8/2019.8」に基づく

若年フリーランスの増加

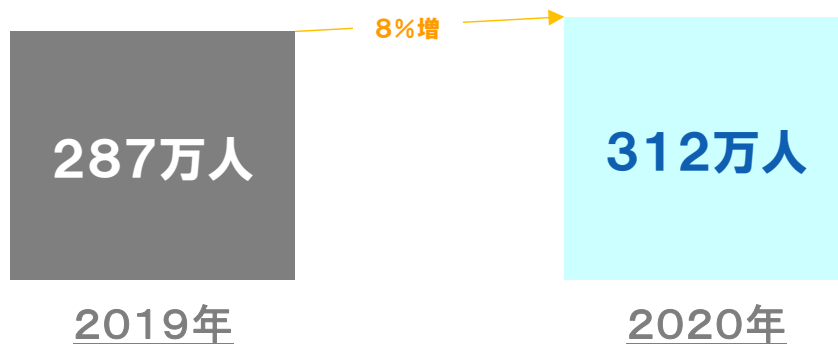
日本では、50歳以上のフリーランスは減少しているが、50歳以下のフリーランスは増加しているという傾向があります。



※「フリーランスに関する実態調査2015.3/2020.2」に基づく

1年以内にフリーランスを開始した人は増加傾向

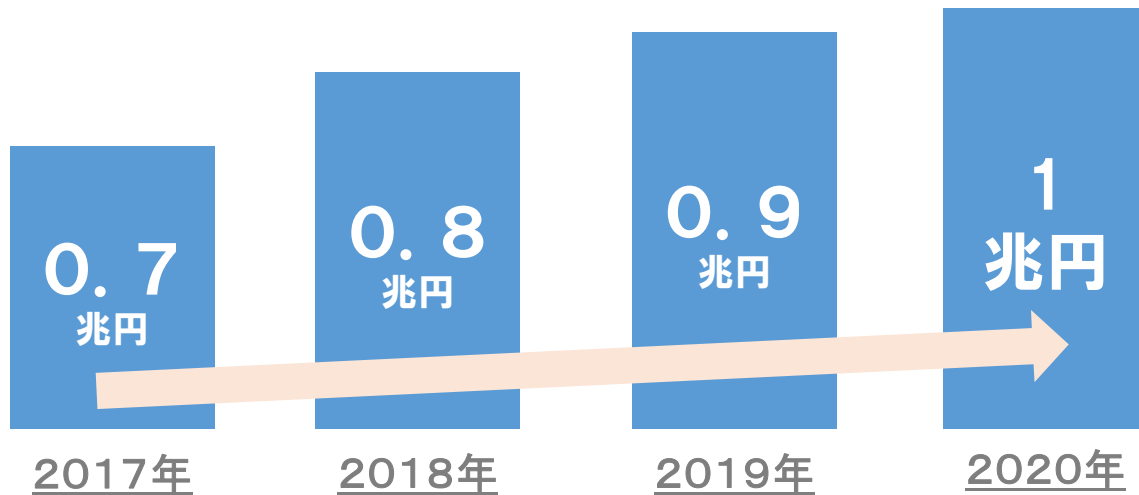
日本では2019年から2020年にかけてフリーランスを開始した人は増加傾向にあります。



※「フリーランスに関する実態調査2015.3/2020.2」に基づく

プロフリーランスの経済規模が1兆円を超える

日本では、プロフリーランスの経済規模が初めて1兆円を超えました。



※プロフリーランスとは、企業からの雇用はなく、プロ意識のあるフリーランスを指します。
「フリーランスに関する実態調査2015.3/2020.2」に基づく

実際、フリエンでも「働き方」や「環境」「待遇」に違和感を感じながら会社に勤めている多くのITエンジニアのみなさんからご相談をいただきます。

そして「フリーランス」という新しい働き方に踏み切れない理由として「**なにから始めたらいいかわからない**」「**仕事を獲得できるか不安**」「**転身後の税金とかのことがわからない**」というご相談を多くいただきます。

フリエンでは、そのようなみなさんの不安や疑問を少しでも解決しながら、これまで培った技術をフルに発揮して**フリーランスITエンジニアとして活躍できるようサポート**しております。

まずは、当ガイドブックを参考に最初の不安や疑問点を払拭してフリーランスITエンジニアとして活躍されることを願っています。

第一章 「フリーランス」という働き方

第一章 「フリーランス」という働き方

フリーランスとは？

フリーランスとは、特定の会社や団体などに属さずに個人の技能や技術力を提供し仕事を請け負う人のことを差します。

具体的には単発の仕事ごとに契約を結ぶ「働き方」や「契約」のことを差し、ITエンジニア（プログラマー、WEBデザイナーなど）に限らずカメラマンやライター、翻訳家などさまざまな業種・業界でフリーランスの方が活躍しています。

また、「個人事業主」は税務上の所得区分で法人（株式会社や合資会社など）を設立せずに事業を営んでいる人のことを差します。

売上の申告は、法人を設立している場合は事業所得、個人事業主の場合は個人の事業所得として申告します。

つまり法人を設立していないフリーランスの人は基本的に「個人事業主」となりますので、個人事業主として事業を開始し売上に伴って法人を設立する人もいます。

様々な「働き方」

ここではフリーランスITエンジニアに多い3つの「働き方（稼ぎ方）」をご紹介します。

1. サービス開発・運用

自分でサービスを企画開発し、運用することで収益を得る働き方です。

この方法はこれまでの知見や経験、スキルが必要な働き方と言えます。自分で企画し、開発するので**サービスが軌道に乗るとその分収益も増加する**というメリットがあり、収益に合わせ法人化するフリーランスの方も多くいらっしゃいます。

しかし、企業であっても立ち上げたサービスが軌道に乗るとは限らない世界ですので実際には、多くのサービスが収益化前に終了しているのも事実です。

また、マーケティングや営業スキルなども必要となるため**ハイリスク・ハイリターン**な「働き方」であるともいえます。

第一章 「フリーランス」という働き方

2.在宅（持ち帰り）案件

在宅（持ち帰り）案件は「**受託開発**」と「**リモートワーク**」の2種類があります。

「受託開発」は、主にクラウドソーシングサービスを活用したり、知り合いなどへ営業し「**開発**」を請け負い納品することで収入を得る方法です。

これまでにサイト制作やサービス開発を請け負った実績があると信用度も上がり高単価の案件を受注しやすくなります。

しかし、1つの開発が終了すると次の案件を獲得するために営業を行う必要があります。

知名度が高いエンジニアであれば営業工数は少なく安易に次の案件を受注する方もいますが、そのレベルまでいくには**経験や実績を積むとともに営業し続けなければいけない**という側面もあります。

そして「リモートワーク」は、クライアント（企業）から委任された業務をクライアント先に常駐せずにリモートでやり取りをしながら開発する方法です。

受託開発とは異なり「労働力」に対して報酬が発生する契約が多いため安定して収入を得られる働き方といえます。しかし、今の日本企業では海外ほど浸透していないため「受託開発」や次項で紹介する「**常駐案件**」と比べると**案件数は多くありません**。

なお、昨今のエンジニア不足や政府が進めている「働き方革命」などで今後は**リモート案件も増えてくる**ことが予想されます。

3.常駐案件

最後にご紹介するのが「**常駐案件**」です。常駐案件はその名の通りクライアント先に常駐して委託された開発業務を遂行する案件になります。

常駐日数は週2～5日など案件によって異なりますが、フリーランスITエンジニアとして常駐する案件では**会社員時代の給与よりも高額な報酬を得られる場合が多く**、常駐案件の最大の魅力と断言してもいいでしょう。

とはいえ、常駐になるため自由気ままな働き方を求めているフリーランスITエンジニアにとってはイメージと異なるかもしれません。しかし、フリーランスという働き方のメリットの1つに「**副業**」は**自由**だということがあります。常駐案件に参画しながら空いた時間で別の案件へ参画したり、自分で企画したサービスで収入を得るためにサービス開発を進めることもできます。

将来的に「自身のサービスで稼ぎたい」、「在宅（持ち帰り）案件で稼ぎたい」という方も、まずは常駐案件で経験やスキルを積むとともに**スキルに合った満足できる収入を得る**ことをおすすめします。

第二章

事前に知っておきたいこと

第二章 事前に知っておきたいこと

“フリーランス”になる前に気になること

第一章では「フリーランス」という働き方、特にフリーITエンジニアの働き方についてご紹介しましたが、これから会社員からフリーランスへなろうとしている方が、まず気になるのは**保険や年金、確定申告**などではないでしょうか。

当章ではフリーランスになる前に知っておきたいことをご紹介します。

保険や税金と開業届

まず、最初に「**健康保険**」「**国民年金**」「**開業届**」の3つをご紹介します。

1.健康保険

会社員時代に入っていた社会保険の被保険者資格が喪失するから「**国民健康保険しかない**」と思う方がほとんどではないでしょうか。

実際、国民健康保険に加入する方がほとんどですが「**社会保険を任意継続する**」「**扶養家族に入る**」「**健康保険組合に入る**」という選択肢もあります。

国民健康保険への加入は住所登録のある市区町村役場で行いますが、自身の生活環境などに合わせた選択肢を一度検討してみるのもいいかもしれません。

詳しくは「[フリーランスが加入できる健康保険と保険料を抑える方法](#)」を参考にしてください。

2.国民年金

会社を退職すると、社会保険（「健康年金」「厚生年金」「介護保険」など）から脱退することになり、**国民年金（第1号被保険者）**へ切り替える必要があります。

また脱退手続きは会社がおこなってくれますが、**国民年金への加入手続きは自身でおこなう必要がある**ため注意が必要です。

詳しくは「[フリーランスの年金の仕組みと得する方法](#)」を参考にしてみてください。

3.開業届

「開業届」は**新たに事業を始める際に税務署に提出する書類**のことで、提出期限は**事業開始から1か月以内**です。

開業届の提出は**義務ではない**ため提出せずに事業を開始することができますが、青色申告ができるなどフリーランスにとってはメリットがあります。

「個人事業の開業届出書」は、国税庁のホームページもしくは、最寄りの税務署で受け取ることができます。

第二章 事前に知っておきたいこと

確定申告や経費

5.確定申告

会社員時代は、所得税などは給与から天引きされていることがほとんどで、年末調整も何種類かの書類を記入すれば会社がいろいろな手続きを行ってくれるのが常です。しかし、フリーランスになると**自身で所得を申請し、税金を確定させ納税を行う義務**があります。

その**税金を確定させる**ために行うのが「確定申告」で、提出先は国税庁が運営する各都道府県の税務署になります。提出書類にはいくつかの書類があります。

詳しくは「[フリーランスが知っておくべき確定申告の方法と節税のコツ](#)」を参考にしてください。

6.経費

現場までの**交通費**や**必要な機器（パソコン）**は経費で落とすことができます。その他にも経費申請できるものが多くありますが、**できるものとできないものがある**ので注意が必要です。

例えば、自宅を職場にしている場合は家賃を経費計上できますが、作業で使用している平米分のみになります。また、仕事を得るために使用した広告宣伝費も経費計上できます。

その他にも通信費や接待交際費なども仕事に必要な場合は経費で計上できます。逆に、健康国民保険や国民年金などの仕事と関係ない消耗品などは経費計上できません。

経費管理は**税率に大きく関わってきます**のでしっかり管理してしっかり計上するようにしましょう。

詳しくは「[フリーランスが知っておくべき確定申告の方法と節税のコツ](#)」を参考にしてください。

その他

7.クレジットカード

フリーランスであっても**クレジットカードは申し込めます**し、審査も通ります。しかし、会社員時代と比べると**審査が通りづらくなる場合があります**。

例え収入が安定していても、フリーランス歴によっては**審査落ちしてしまう場合**もありますので現在クレジットカードを持っていない方は**会社を退職前につくっておく**ことをおすすめします。

詳しくは「[フリーランスがクレジットカード審査に通る方法とカード選び](#)」を参考にしてください。

8.人脈

次章でもご紹介しますが、フリーランスは**自身で営業を行い仕事を獲得する**必要があります。

この時にこれまでの人脈が生きてくるのが大いにありますので今の人脈も大事にしておくことをおすすめします。

第三章 案件（仕事）の探し方

第三章 案件（仕事）の探し方

どんな方法があるの？

基本的に、フリーランスITエンジニアは自分で案件（仕事）を見つけます。そのためには自ら**案件を探し**、自分を売り込む（**「営業」を行う**）必要があります。しかし、最初から本職であるプログラミングなどを行いつつ「営業」を行うことはなかなか難しいものです。

そこで本章では一般的なフリーランスITエンジニアのみなさんが実行している案件（仕事）の探し方をご紹介します。

1. 「コネ」を使う

まずは、友人や会社員だった頃の**知り合い**などに自分に合った仕事がないか聞いてみましょう。

この方法は、既に関係が構築されている企業であれば話が進みやすいというメリットがあります。逆に友人関係の場合、**条件面（金銭面）の交渉がしづらい**場合もあるので注意が必要です。

2. クラウドソーシングサービスを使う

クラウドソーシングサービスとは、仕事してほしい人（個人や企業）と仕事をしたい人（ITエンジニアやクリエイターなど）を**マッチングしてくれるサービス**です。

こちらのサービスを提供しているサイトはいくつかありますが「ランサーズ」「クラウドワークス」などの知名度が高いのではないのでしょうか。

3. 専門エージェントを使う

弊社もそうですが**案件探しや営業を代行してくれるエージェント**を利用する方法です。

エージェントを利用する最大のメリットは「**効率**」です。「仕事（案件）獲得のためには営業する必要があるが**仕事をしていると営業ができない**」を解消できるのがエージェントを利用する方法です。

また、**契約時の煩雑な業務の代行**も大きなメリットといえます。

弊社の「フリエン」をはじめ、「レバテックフリーランス」「geechs job(ギークスジョブ)」「ポテパン」「Midworks」などさまざまなエージェントがいますので是非検索してご活用ください。

エージェントは**複数登録しても問題ありません**のでいくつか登録して上手に活用し確実に仕事を獲得していくのもいいでしょう。

第四章 ご相談からご成約までの流れ

第四章 ご相談から案件参画までの流れ

簡単3ステップでご成約後までサポート

当社が運営する「フリエン」をご利用いただいた場合のご成約までの流れをご紹介します。

Step1

簡単20秒登録

フリーランスITエンジニア専門エージェントである当社が運営する「**フリエン**」より**登録（応募）**してください。**ご面談（カウンセリング）**日程の調整について当社担当者より1営業日以内に**メール**もしくは**お電話**にてご連絡差し上げます。

Step2

ご面談（カウンセリング）

専任コンサルタントがあなたのご**要望**やこれまでの**経歴**、**スキル**などのヒヤリングを実施し、**ご希望に沿った案件探し**を開始いたします。

Step3

商談

ご希望に沿った案件に対し専任コンサルタントが**あなたに代わって**あなたを売り込む商談を実施します。また、面談の**日時調整**から**当日のフォロー**まで手厚くサポートいたします。

Step4

ご成約

ご成約おめでとうございます！当社では**ご成約後**も現場での不安や不満などをしっかり**サポート**いたします。直接、現場に伝えづらいこともあなたに変わって伝え働きやすい環境を整えて参りますのでご安心ください。

フリエンについて

「フリエン」はITエンジニア専門エージェントであるアン・コンサルティング株式会社が運営するフリーランスITエンジニアのための案件・求人マッチングサイトです。累計30,000件以上の案件掲載の実績があり、フリーエンジニアが希望する案件を**専任コンサルタント**がご紹介いたします。

ご成約後も、フリーランスエンジニアのみなさんが不安を抱くことなく、楽しくやりがいを持って仕事をできるよう全力でサポートしています。

案件成約率80%以上

プロのコンサルタントがこれまでのご経験や経歴書を元にあなたにぴったりの案件を紹介しますので成約率が高いです。「**希望する案件がなかなか見つからない**」「**スキルアップしたい**」などの要望にも非常に親身にお答えいたします。最新技術に携わりたいエンジニアから徐々にレベルアップしたいエンジニアまで幅広いフリーランスエンジニアの支援を得意としています。

平均年収780万以上

保有する案件の45%以上が**高単価案件**です。また、フリエン経由でご成約いただいたエンジニアの約80%の方が年収アップに成功しています。エンジニアそれぞれの強みを案件元の企業へしっかりアピールし、**強みを十分に活かせる案件をマッチング**する事で高単価を実現しています。

累計掲載案件30,000件以上

フリエンでは**累計30,000件以上**の案件掲載実績があるため、「週3案件に携わりたい」「初めてのフリーで自信がない」「最新技術に携わりたい」などの**様々なニーズに応える**事ができます。また大阪支社がありますので、大阪・京都・兵庫エリアの案件にも対応しています。

<https://furien.jp/>

運営会社

アン・コンサルティング株式会社

東京本社

〒150-0021
東京都渋谷区恵比寿西1-16-6 モフビル3F
TEL:03-6277-1290 FAX:03-6277-1297

大阪支社

〒531-0071
大阪府大阪市北区中津1丁目15-15 第2リッチビル4F
TEL:06-6131-6667 FAX:06-6131-6669

福岡支社

〒810-0041
福岡県福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next
TEL:092-781-6330 FAX:092-510-7430

コーポレートサイト : <http://www.anconsulting.jp/>
フリエン : <https://furien.jp/>
Craftors Port : <https://craftors-port.jp/lp/>