

- a. 現役フリーランスの方:5
 - b. 過去にフリーランスの経験がある方:1
 - c. 一般会社員の方:8
- フリーを考えたことがある 5人/7人
- d. 経営者:2

質問

Q.フリーになったきっかけは？
そのときのスキルは？

A.会社員と働き方はそれほど変わらないので、であれば、フリーでもいいのではないかと。
Javaを4年くらいやってからフリーに

A.まとまったお金が入って時間が作れたので辞めた。
再就職するときに前職以上の給料の職場がなかったの、であればフリーでいいのではないかと。
スキルはWebアプリでPHPをずっとやっていて会社員時代の最後の頃は10人くらいのチームの
リーダーだった。

今年3月頃に案件をみつけるのに5ヶ月くらい時間がかかった。
現在はRubyエキスパートで売り込んでいる。

A.スキルは正社員で7年ほど（リーダーも）、その後独立。
フリー後はエンジニアをやるつもりはなかった。
スキルがなくても独立した。
最初の案件は交渉でうまくまとまらなかった。
(最初に提示した額を後で裏返してしまい、話に一貫性を欠き、信用を得られなかった。)
後の交渉にも悪影響があった

Q.自分の売りをどうアピールしてますか？

A.自分の技術セットはまとめて話せるようにしておくべき
お客さんに沿った提案が必要なので言う練習をする
作ったものを見せられれば見せる。

A.あなたの求める仕事を終わらせられますよ、と信頼を得るのが大事
相手の真の要求をひきだす。

A.営業の仕事と似てる。
相手の好み、背景、業務内容などを調べておく。準備が大切。
技術書を3冊くらい買って内容をざっと把握しておいたことがある。

A.お客さんの情報が分からない（読めない）場合は、
キャッチボールでコミュニケーションできるのが大事。
分からないことはごまかずに、正直に分からないというべき。

Q.フリーならではの売りは？

A.企業も短期で雇えるから、メリットはある。
企業は正社員を雇うと大変な負担になる。その負担を減らしてあげる。
フリーだと、マッチしたスキルを持ってない人をつかえるのが簡単。

体験談：Rubyの案件で、自社のエンジニアではRubyをできる人がいなかった。
エージェントへ声をかけて、そこから話がまわってきた。

どうしようもなくなった案件をなんとかするために呼ばれることが多い。

小さい会社だと、フリーの月単価が重役より高い場合もある
(派遣だと本人がもらえる額が半分? くらい)

相手に応じてアピールを変える。
技術に詳しい人なら、具体的に。
詳しくない人なら、過去の案件の経験談などを。
「勉強会に行ってます」はいいアピール。

Q.Webサイトをアピールに使ってますか？

A.過去に作ったプロダクトから仕事につながったことがあった。

ブログをきっかけに仕事が始まることがあったので、活用するのは大事では。

お客さんが、web検索して、自分の情報を調べてくれたらいい。
そのときにブログがあると、ブランディングできる。
ブログのURL送るとかアリ。

outputを出すとメリットがいろいろあるのでやるべき。

どうマーケティングするか。
勉強会運営やってます、カンファレンスで発表
Web雑誌とかで書く(新規技術は書きやすい)
その技術が売りになるまではまだ設けに難い

持ち込みとかいいかも。

エンジニア以外だと、本を出すと講演単価が上がる。

Q.時間の使い方は？

仕事に対して使ってる時間と自分への先行投資との割合は？

出口戦略は？

(エージェントを通すと、35を越えると仕事が減って、40になるとぱたっとなくなる。)

A.フリーで働くのは身を削って仕事をする事。
経営者とマッチングするのが一手。
経営者で、エンジニアに仕事をお願いしたい人はいる。
だけど、お互いの出会いはほとんどない。

経営者は必要なスキルをあまりに安く見積もってエンジニア求人していることがある。
エージェントはその仲介をすべきでは。

経営側だと、エンジニアの話が分からない。
エンジニアの人は非常に生産性が高いのに、マッチができないのはもったない。
少人数で効率的な運営ができる可能性はあるよね。

エージェントサービスをやろうという話を立ち上げようとしたが、
仕事に忙殺され、うまくいかず今に至る。

エージェント企業にとられずに、
エンジニアが直接マッチングに携われれば。
例えば、フリー同士でプロジェクトを組んで、お客さんに提案できれば面白いと思うのだが。

エージェントの強みはクライアントをたくさん知ってる、交渉力がある、というあたり。
エージェントへエンジニアを紹介して、エージェントさんを育てるという試みをやってる。

Q.経験 年だと、あるスキル以上で頭打ちになる。

A. エージェントを通すと単価は（現況不況下）で75くらいが限界では、それ以上を求めると、コンサルタントとか、他の仕事をするか、法人対法人でプロダクトを売るなどしないと行けないだろう。

A. 簡単な仕事を受けて、それを早く終わらせることも作戦としてアリでは、フリーは自分で値段を決めていい。

Q. フリーの次のステップは？
スキルを積み上げていっても単価を上げられない。

A. 技術があればお金になる、というのは幻想。
不況により、お金を出せる人が減れば、下がってしまう。
景気が一番影響強い。

Q. 仕事を選べるのか？

A. 選んでいる。技術にフォーカスした方が売りになる。
いろいろ受けた方がリスクヘッジになる。

選ぶなければ仕事はあるが、私は選んだ（内容と単価）。

選ぶとやる気が出るので、価値が出せる、お金ももらえる。（良循環）

Q. プログラムを書く以外の仕事をやった方は？

A. 教育をやりました。エージェントから案件受けて、
新人研修でJavaを教えました。

海外でファンドを営業する。（お金の運用）
エンジニアは人月単価を売るが、海外はモノを売って、余った時間でいろいろやったり、
イベントの知り合いからの話で。

異業種交流会はいいのでは。
エンジニアの勉強会に行っても、エンジニアとしか知り合えない。（それは楽しいのだけど）
どの業種がいい？ 単価が高い、利益率が高いとこ

参加費が高いところに行くと、いい人と出会える。

ITにあまり強くない人と出会ってこそ、新しいビジネスが生まれるのでは。

Q. 自分のリソースを今後どこへ向ける？

A.
Scala!

Q. プロダクトなどを作るか、生涯現役（人月単価で稼ぐ）か？

A.
自分の会社を作りたいと考えている。
50,60で人月の仕事で成功事例になっている人もいる。
儲かるビジネスモデルを作れる人と組むのがいいのでは。
技術が分かるマーケッターの集まりを作りたい！

KPT

Keep:

開催

少人数で話やすかった
書記がめっちゃとてもばっちり仕事してた！
LANの共有ありがとうございます
googleSpreadSheetでアンケートを作ってくれたかたありがとうございます！
具体的な話がたくさん出た
司会と書記は分けるべき

Problem:

当日ドタキャンが多かった
会場(PiO)が遠い
開始がつまづいた（会場に不慣れなど）

Try:

Wikiに追記してね！（推薦図書とか）

次回のテーマ(案)

内定 エンジニアの将来のキャリアパス、出口戦略（いくつかパターンが出るといいね）
エンジニアで月100万円稼ぐ方法（経験談+アイデア出し）
節税・投資（青色申告Hacks）

事前アンケート

参加者構成

- a. 現役フリーランスの方
- b. 過去にフリーランスの経験がある方
- c. 一般社員の方
- d. フリーから法人成りした方

現役フリーランス、過去にフリーランスの経験がある方共通

- ab1. フリーランス何年目？
- ab2. 現在の使用言語、その他技術は？
- ab3. フリーランスになった経緯は？
- ab4. どのエージェントに登録している（いた）？ 仲介手数料率、営業のフォロー具合は？
- ab5. エージェントとの付き合い方、単価交渉のテクニック等あれば
- ab6. 直受けの経験はある？ そこに至った経緯は？

現役フリーランスの方向け

- a1. どの言語・どんなスキルの単価が高く、また将来性があると思うか
- a2. 独自の営業をしているなら、その方法や工夫していること
- a3. 屋号はつけている？ また事業用のHPはある？
- a4. 将来の展望、キャリアプラン等あれば
- a4. 法人化を考えている？ Yesならその理由およびどんな会社にするつもりかを

過去にフリーランスの経験がある方向け

- b1. 現在の職種は？
- b1. フリーランスだった期間は？
- b2. フリーランスをやめた理由は？

一般社員の方向け

- c1. フリーランスになることを考えたことがある？ Yesならその理由も
- c2. フリーランスに対するイメージ
- c3. フリーランスの人に聞いてみたいこと

フリーから法人成りした方向け

- d1. フリーランスだった期間は？
- d2. 法人成りした理由
- d3. 現在の会社のビジネスモデルを教えてください