

いま

フリーエンジニアに  
なろうとしている

あなたへ

第2版



ド田舎ブラック企業脱出

↓  
地方で出稼ぎフリーランス

↓  
スーツで客先常駐 SES

↓  
エージェント 100% 依存

↓  
Web 系に転向

↓  
Twitter 経由で直契約フルリモート

8年間の紆余曲折...

## —目次—

### 本書の構成

第一章 【フリーランス 0 年目～1 年目】

第二章 【フリーランス 1 年目～6 年目】

第三章 【フリーランス 6 年目～】

### はじめに

この本が目指しているもの

第 2 版によせて

### 第一章

プロローグ（暗黒時代のはじまり）

引っ越しと転職と年収 50%ダウン

引っ越したのは良いけれど

そして四年後... 妻からの相談

溜まるストレス

なぜか mixi に届いた、人生を変えるメッセージ

40 代前半、手取り 19 万円。

悩んで、もがいて

ナイスアイデア...か？

即行動、でも準備はきちり

150Km・片道 3 時間弱

手応えあり！

決断と大ゲンカ

決断

宣告

退職

夜明けは近い...か？

ドキドキの船出

## 第二章

フリーランスエンジニアのリアル

資金ショート発生

初めての入金

突然の契約打ち切り

ただの下請け

みんな大好き、お金の話

確定申告まで、あと2週間！？

クラウド会計は本当に便利か？

税金ってスゴイ金額なのね

高額年収のウソ

大きな賭け

ホッとひと息...？

どんどん減っていく貯金、大きくなる焦り

あっけなく挫折

再チャレンジ

わがままを言ってみた

驚きの下請け構造

ハズレ案件を避けるために

未経験でもエンジニアになれるのか？

未経験からエンジニアになる方法（案）その1

未経験からエンジニアになる方法（案）その2

ぬるま湯に 4 年

### 第三章

紆余曲折

ぬるま湯の日々

起業家からのスカウト

さよならエンジニア

「働き方」とは...?

喧嘩別れ

エンジニアへの復帰

食い扶持をどうするか?

2 回目の出戻り

スキルの低さと焦燥感と IT 勉強会

自分、何がしたかったんだっけ?

WEB 系エンジニアへの転身

「Web 系」のハードル

契約終了のお知らせ

職務経歴書をブラッシュアップ

甘い罠?

怪しい Twitter アカウント

今日から PHPer

契約を継続してもらえるかどうか?それが最初のハードルだ...

今日からフルリモートワーカー

残念なお知らせ

次を探さなくちゃ

粘ってみたけど

エージェント依存体質に戻る

エージェントさん頑張る

2 か月後の転機

契約更新しません、って伝えたら怒られた

はしご外し

またまた怪しい **Twitter** アカウント

フルリモートワーカー再チャレンジ

スタートアップ企業でのリモートワーク

企業の成長とともに

お賃金の交渉

社員になりませんか？

楽しくお仕事

今後の展開は？

まとめ：フリーランスになるべきか、ならざるべきか...

**エピローグ**

一步踏み出すあなたへ

第二版エピローグ

CHANGELOG

# 本書の構成

本書は以下の3部構成になっています。

## 第一章 【フリーランス0年目～1年目】

ド田舎に引っ越して仕事がなくなってしまった筆者が、フリーランスエンジニアになった経緯を物語形式でお伝えしています。

フリーランスになろうか？ どうしようか？ と悩んでいる方に、「こんな人も居るんだなあ...」と苦笑いしながらお読みいただけたらと思います。

## 第二章 【フリーランス1年目～6年目】

フリーランスになった後、エージェント経由で仕事をもらっていた時代、名古屋近辺で客先常駐していた時のお話です。

途中途中で、フリーランスになってからの気づきや経験談などをコラム形式で挿入しています。

フリーランスエンジニア「あるある」なお話をお伝えしています。

## 第三章 【フリーランス6年目～】

フリーランスエンジニアになってから6年以上経ち、「このままではまずい...！」と、Web系の技術にスキルチェンジを図ります。JavaやC#の経験しかなく、客先常駐ばかりだった状況から、どうやってPHP(Laravel)+JavaScript(Vue.js)の案件に参画したか、またエージェントに頼らずTwitter経由で声をかけてもらえるようになったか？をお伝えしています。

# はじめに

初めまして、佐藤 孝と申します。本書を手にとって頂きありがとうございます。

まずは簡単に自己紹介をさせて頂きたいと思います。

1970 年代前半、愛知県生まれ。初めて仕事として PC に触れたのは、知人から頼まれた「名刺をひたすら dBASEⅢに入力する」というアルバイトでした。当時はまだ DOS/V すら普及していない、PC98 全盛の時期。学生のアルバイトとして時給 700 円ぐらいで雇われていました。

社会人として最初に入った会社は、名古屋の小さな IT ベンチャー。社員 10 人程度の受託開発をメインとした会社でした。プログラマとしてひたすらコーディングの日々を過ごしつつ、たまーに上司に連れられて、エンドユーザーさんとの打合せに参加する、という感じでした。仕事自体は楽しかったのですが、入社以降ずーっと、とある超絶マイナーパッケージソフトのカスタマイズしかしておらず、「もしやココに居ると、ずーっとこのままなんじゃ…。もっと一般的な言語の仕事がしてみたい…。」と転職を決意しました。

2 社目は開発者だけで 70 名ほどが在籍する、自動車関連メーカーの子会社。親会社の情シス部門が切り出され、受託開発を請け負う小さな Sler となった会社でした。今考えれば、給料はそれなりに良い金額を頂いていましたし、残業代もきっちり頂ける、良い会社だったと思います。VB や Java など、メジャーな言語や Oracle を使ったプロジェクトが殆どで、良い経験を積むことも出来ました。また、要件定義からテストまで、十数人ぐらいのチームリーダーもやらせて貰いましたし、人間関係の大変さに胃が痛くなったことも、今では良い思い出です。仕事量もご他聞に漏れず波があり、大手外資系 Sler の下に入って残業 160 時間オーバーのデスマーチなんてのもありました。

歩んできた分野としてはオープン系、OS は Windows のみ／開発言語は Java と VB.Net／DB は Oracle メイン／キャリアの後半は要件定義・設計を受け持つ SE 兼管理職／小規模なチームリーダーの経験あり、といった感じでしょうか。

その後独立し、現在は名古屋近くでフリーランスの IT エンジニアとして活動しています。

## この本が目指しているもの

僕がこの本を通して伝えたい事は大きく2つ。それは、「今まさにフリーランスエンジニアになろうとしている人」に向けて、

- 1.向いていない人を引き留める
- 2.向いている人の背中を押す

ということ。

曲がりなりにも、先に一步踏み出した自分自身の経験を伝えることで、何らかの形で役に立てたら良いなと思っています。

とは言え、あくまでも一個人が感じたことですので、参考になりそうな部分は参考にさせていただきながらも、御自身でよく考え行動して下さい。この本に書かれていることと同じ行動を取って失敗したとしても、責任は負えませんので予めご了承下さい。

### 【第2版 追記】

それからもう一つ、

- 3.フリーランスエンジニアになったあとのステップアップ事例を伝える
- を加えられたらと思っています。

## 第2版によせて

初版を書いたから、5年以上の月日が流れました。

エンジニアを養成するプログラミングスクールがたくさん出てきたり、「駆け出しエンジニア」というキーワードをよく聞くようになったりと、エンジニア/プログラマーという仕事が昔に比べて注目されているように感じます。

また、フリーランスという働き方も、より一般的になってきたように思います。

そして、著者自身の働き方も大きく変わりました。



初版を書いた頃は、いわゆる「エージェント」と呼ばれる業者さん経由で仕事をもらってました。

当時は、

- エージェントさんに相談して「こんなのどう？」と挙げられた中から仕事を選ぶ。
- 過去の経験から、Java もしくは C# の案件がメイン。
- 客先常駐が当たり前。もちろんスーツ着用。

という状況でしたが、第2版を書いている現在、

- Twitter 経由でお仕事の依頼が来る。
- エージェントは介さず、直接契約。
- PHP 案件 (Laravel + Vue.js) がメイン。
- 地方在住のまま、東京の案件にフルリモートワークで参加。

と仕事環境が大きく変わっています。

エージェント経由でお仕事をもらっていた時は、今までの働き方とあまり変わっていませんでした。収入が少し良い分、フリーランスもありかな？でも積極的におすすめはできないな...」という感覚でした。

ですが現在は、上記に書いたようにかなり柔軟な働き方が出来ているため、きちんと経験を積んだエンジニアの方であれば、フリーランスへの転向もそんなに悪くはないかな、と感じています。

どのようにしてこの環境に移ったのか？なぜそれが出来たのか？も含め、第2版として内容を書き足してみようと筆を執りました。

# 第一章

## プロローグ（暗黒時代のはじまり）

### 引っ越しと転職と年収 50%ダウン

---

生まれてからずっと、名古屋圏で生活していました。

ところが、あるとき妻が体調を崩し、お医者さんにこう言われたんです。

「空気の良いところで静養した方が良いですね」

と。

帰ってから、妻と相談です。空気の良いところと言われても、引っ越すとなると大変。その時すでに子供は保育園で、お友達と離れるのもかわいそうです。

が、もろもろ考慮した結果、子供には申し訳ないけれど引っ越すことを決めました。行先はとある方から紹介いただいた、隣県の山奥です。

名古屋からは 150Km ほど離れていて、山奥で自然豊かな田舎。静養にはぴったりです。ただ、その時勤めていた会社に毎日通うのはさすがに無理…。会社に対しても、（今考えればありがたい環境だったと思えますが）当時は不満が多かったのであっさり退職することにしました。

能天気な僕は、あまり考えることもなく、「引越し先で職を探せばいいや」ぐらいに思っていたのです。

この時が、僕の人生の中での暗黒時代の始まりでした。

### 引っ越したのは良いけれど

---

引越し先は、シカが出るような山奥です。大きな会社なんてありませんし、転職を世話してくれるのはハローワークのみ。田舎では、エンジニアやプログラマーの求人なんて無いんだなあ…と、この時ようやく気が付いたりして。

げげげ、どうしよう...と焦っていたら、運よく新聞の折り込み広告で「社内 SE 募集」という求人情報を発見します。

速攻で電話して面接にこぎ着け、「VB と Oracle の経験があるなら大丈夫そうですね」ということで、無事に就職が決まりました。

ただ、残念ながら条件はひどいもので、残業代は付かない、というより、給与計算方法が非公開で経営者の一存によって決まるという、田舎ではよくあるパターン（違法です）でした。

働き出してから判明したのは、前の職場と比べると、年収はほぼ半分になったということ。それでも周りの人から言わせれば、仕事に就けただけラッキー、なのだそうです。

取りあえず職が見つかって落ち着いたし、まあ、仕方がないか...と思いつつ、節約の日々が始まりました。

## そして四年後... 妻からの相談

---

このブラックな会社に勤務して四年ほど経った頃でしょうか。

まだ暑い9月、仕事から帰ってくつろいでいると、妻に「ちょっと話があるんだけど...」と暗い顔で呼ばれました。なんだろう...。その雰囲気にはイヤな予感を抱きつつ、話を聞いてみます。

内容は、要するに家計がかなりマズイという相談でした。少し前に車検があって結構な費用がかかったのと、そこにもろもろの支払いが重なって、夏のボーナスのお陰でギリギリセーフ、という状況だったのだそうです。

派手な生活をしている訳でもないし、小学校に上がっていた子供達には習い事も我慢して貰っている状態。周りの子はピアノに習字に、といろいろと習い事をしている子もいるのに、お金が無いという理由で行かせてあげられないのは、とても情けない気持ちになります。家計は妻に任せきりなので、なんでそうなるんだ？と苛立ちを覚えつつも、冷静に考えてみれば仕方がない状況でした。

## 溜まるストレス

---

もともと収入についての不安はありましたが、ここに来てピークに達し、さらに職場に対する不満も募っていました。（またか、と言われそうですが。）

それまでの「仕事」に対する感覚は、「忙しくて大変な時もあるけれど、やり甲斐もあるし、学んで成長していくのは楽しい」というポジティブなものでした。ところが、この会社に入ってから、初めて「イヤイヤ仕事に行く」という日々を過ごしていました。

すぐに怒鳴るタイプの人間が多く、強く言ったもん勝ちの社風。もともと気の弱いタイプの自分は、強く言い返すことも出来ず、人間関係に強烈なストレスを感じていました。仕事内容も当初の予定とは違い、なぜか生産現場の作業員として、ラインにも狩り出されました。製造業の現場には多くの危険があって、もう少しで命を落としていたかもしれない、というヒヤリ・ハットも経験しました。

そんな状態に対して、強い不満が溜まっていきました。

## なぜか mixi に届いた、人生を変えるメッセージ

---

丁度そんな頃に、一通のメールが届きます。

今考えると、このメールが自分の人生を大きく変えたのですから、世の中、何があるか分からないものです。

■■さん、こんにちは。●●さんからのメッセージが届いています。件名：失礼致します。

突然申し訳ありません...

どうやら、全く使っていなかった mixi にメッセージが届いたみたいです。

「どうせ売り込みのメールか出会い系のくだらないメッセージだろうな」と思いつつも、既読にするためだけにわざわざログインし、一応目を通してみました。

届いていたのは求人案内でした。恐らく、放置してあったプロフィールを見て送ってきたのでしょう。

「なーんだ、エンジニアの求人メールか。どうせ都会の話でしょ？田舎じゃ無理だよ...。」

と読み流していたら、最後のこんな一文に目が止まりました。

事例：家庭の事情により週4日のみの稼働を希望されたフリーエンジニアの方に月単価55万円の案件紹介実績あり

へー、そんなものもあるんだなあ。その金額が貰えるならいいよな、羨ましい...。程度にしか思わなかったのですが、この一文が妙に引っかかり、後々まで記憶に残っていたのでした。

## 40代前半、手取り19万円。

---

当時の月収は手取りで19万を切っていました。会社の業績は安定していてボーナスもきちんと出ていましたが、いわゆる年収（税引き前の金額）で言えば、約360万円。同僚のみんなはどうしているんだろう？と気になってリサーチしてみると、多くの人は、奥さんと共働きしていて、子供達は爺ちゃん婆ちゃんが面倒見る、というパターン。ダブルインカムなので特に収入面で困ることは無いとのことでした。

ところが、自分の場合は奥さんが働きに出られない事情があり、ずっとこのままの収入で行くと、近いうちにギリ貧が見えています。二人の子供達を高校にすら行かせてやれない、なんて事にもなりかねません。

## 悩んで、もがいて

### ナイスアイデア...か？

---

奥さんから「お金が無い！」の相談を受けてからというもの、ぼんやりと悩む日々が続きます。

「たとえ給料が少なくても、真面目に働いていればなんとかなるかも...。」

「いやいや、このままじゃ絶対後悔するって...。」

自分の中で二つの意見がずっと戦っていました。

そんな風に悶々と悩んでいたとき、ふと先日の mixi から届いたメールを思い出しました。

「世の中にはお金を稼ぐために出稼ぎをする人達だっているよな。それに、単身赴任で家族と離れて暮らしてるサラリーマンだって多く居る訳で。あの金額なら、わざわざ出稼ぎに行く価値はあるんじゃないか…」

良いのか悪いのか、そんなアイデアがひらめきました。

出稼ぎと行っても、SE の求人が潤沢にありそうな名古屋までは 150Km 程度。車で 3 時間弱なので、毎週末に家族の元に帰ってくることは出来そうです。

さらに気を惹いたのが、最後に書かれていた「週 4 日のみ」という事例です。人口減少が続く田舎では、PTA 役員や地域の町内会役員など、いつも何かの役が回ってきます。平日の夜に会合に出なければならなかったり、大きなイベントでは平日に休みを取らなければならない場合も出てきます。

週 4 日で良いなら平日にも休みが取れるわけで、こういった地域の役が回ってきたときにも、家族や近所の人に迷惑をかけずにすみそうです。

そんなことを考えるにつれ、それほど無茶なアイデアでもないような気がしてきました。ただ、何事も悲観的に捉えがちな妻に相談すれば、まず OK は出ないでしょう。

「うーん、どうしよう…。」

目の前に大きな分かれ道が出現した瞬間です。

片方の道は、収入は少ないけれど、田舎で家族と穏やかに暮らす道。但し、将来お金で困る可能性が少なくない。

もう片方の道は、収入は多少良くなるはず。でも家族とは離れて暮らす道。しかも、実際どうなるかはよく見えない、濃い霧の中です。

## 即行動、でも準備はきちり

---

ともかく悩んでいても仕方ありません。こういう時は、ともかく動いてみる。但し、きちり調査をしてからです。

まずは mixi で例のメッセージを探し、「興味があるので話を聞かせて欲しい」と返信を送りました。

何度かメッセージのやり取りをした後、電話で具体的な日時を決め、およそ一週間後に面談することになったのでした。

## 150Km・片道3時間弱

---

もちろん、この時点では妻には内緒です。面談のその日の朝、「今日は仕事でかなり遅くなるから、先に寝ててね。」そう伝えて家を出ました。（因みに田舎なので車通勤です。）

仕事を早めに切り上げて、まさに定時ダッシュ。そのまま車を走らせ、片道 150Km のドライブです。

## 手応えあり！

---

面談でお会いしたのは、エージェント会社の営業の方でした。大きな企業で開発プロジェクトが立ち上がると、「こんな人探してます」という情報がエージェント会社に流れます。そしてその営業さんが、自社の社員もしくは契約しているフリーエンジニアとをマッチングさせる、という流れなのだそうです。

職務経歴書は既に送付済み。どんなスキルがあるかは既に把握されていて、営業さんがおっしゃるには、

「このスキルなら仕事は十分にあります。はっきり言って人が足りない状況が続いています。後は、あなたの決断次第。経験上“ごめんなさい、やっぱり止めときます”という人も多くいらっしゃいますので、まずは会社を辞めて頂いて、いつから稼働可能か確定してからでないと、我々としても動けません。」

とのこと。

また、気になっていた「月に何日か、平日に休みを取ることはできるか？」についても相談してみました。

実情としては週4日の勤務でOKという案件を探すのはかなり難しい。ただし、休みを取りやすい現場もあるので、事前に「家庭の事情で、月に2日ほど平日に休みを頂き

たい」という条件を提示し、他の日に少し残業でカバーするようにすれば問題はないだろう、とのことでした。

これで、どうやら仕事に困ることは無さそうだし、平日に休みを取ることも出来そう...という実感を得る事が出来ました。いよいよ現実味を帯びてきます。

### コラム 失敗談：金額のこと

この面談の中で、僕は大きな失敗を犯しました。

面談していた営業さんから「ちなみに、どれぐらい稼ぎたいんですか？」と聞かれたときに、つい本音を言ってしまったんですよ。

その時点での手取りを基準に考えて、奥さんがなんとかOKしてくれそうな金額は...と咄嗟に計算しました。

「そうですねえ...。40万円ぐらいあれば、家族もなんとか納得してくれると思うんですが...。」

そう答えてしまったが為に、その後、相場（おそらく50~60万円のあいだ）よりもずいぶん安い金額で契約することになります。

しかも、この金額がずっと基準になってしまい、次の案件に替わったときも増額されるわけじゃありません。なぜなら、営業さんからすれば、「この人はこれぐらいの金額で満足してくれる人」として映っているわけで、出来るだけマージンを多く取れた方が当然嬉しいからです。

事前に「フリーランスで年収〇〇円になりました！」のような広告をチェックしておき、「フリーランスになれば年収〇〇円なんていううたい文句を見たんですけど、本当ですかねー？」ぐらい言えば良かったかと、いまさらながら後悔しております。

また、例えば言語ごとに相場も微妙に変わるので、そういった細かな相場もきちんと押さえておくとういことだと思います。エンジニアからみた言語の人気度と、現場のニーズとは一致していないので、実際に案件検索できるサイトで具体的な事例を調査しておく必要があります。



と、今振り返ればそう思うのですが、そのときは「藁をも掴む」ような、ずいぶん弱気な心境だったのだと思います。転職活動しているときって、こういう心理に陥りがちなので、皆さんもお気をつけください。

## 決断と大ゲンカ

### 決断

---

「これなら多分、大丈夫・・・」という手応えをつかんだ僕は、いよいよ自分の中で決意が固まっていきます。

「本当に大丈夫だろうか？」

「いやいや、きちんと営業の人に直接会って裏も取ったし、あの感じなら大丈夫でしょう・・・」

心の中でいろいろな感情が揺れますが、正直なところ、一番大きく後押ししてくれたのは「今の職場にずっと居るなんて絶対イヤだ！」というネガティブな感情でした。

ともかく、ここまできたら次のステップに進まなければなりません。

考えただけでドキドキします。・・・そう、妻との話し合いです。

### 宣告

---

「ちょっと話があるんだけど・・・」上ずった声で妻を呼び、二人きりになったところで、話を切り出します。

このままでは収入面でまずくなること。

出稼ぎに出るという形であれば、収入を上げる方法があること。

今より、毎月5万ぐらいは多く渡せること。

毎週末にはきちんと帰ってくること。

子供たちのためにも、早いうちに動かないと取り返しがつかなくなること。

終始、妻の反応は薄く、ほとんど黙ったまま。かなり一方的になってしまいました  
が、とにかく自分の考えは伝えました。

自分のわがままだけが理由であれば、強く反対されたと思うのですが、先日の「お金  
が無い！」という件があるため、強く反論もできない様子でした。

結局、妻からは「今は何も考えられない。何が良いのか、どうすべきなのか、頭が混  
乱して判断が付かない」というような返事しか得られませんでした。

## 退職

---

妻からの明確な回答は得られませんでした。はなから応援してもらえとは思って  
いませんでした。おそらく、ポジティブなOKの返事が返ってくることは無いでしょ  
う。

一応、2〜3日だけ待って、返事が無ければ、もうそこからは完全に独断で突っ走る  
のみです。

予想通り明確な回答はありませんでしたが、下手に待ってしまうと気持ちも行動力も  
萎えてしまいます。3日後、思い切って直属の上司に辞めることを伝えました。社内で  
唯一尊敬できる、とてもお世話になった上司ただだけに申し訳ない気持ちで一杯でし  
たが、ここでひるむ訳にはいきません。経営者にも話をしにいき、なんとか退職するこ  
とが決まりました。

そこからは退職に向けて、淡々と作業をこなしていきます。引き継ぎ資料の作成で残  
業の日々を過ごしつつも、次の準備に取り掛かからなくてははいけません。

まずはエージェントさんにも退職が決まったことを伝え、案件を探してもらおうよう手  
配しました。またこれに並行して、個人事業主としての開業準備も進めていきます。

### コラム 転職について思うこと

最近気づいたんですか、結局のところ、良い仕事に就けるかどうかって、8割ぐらい  
は運なんじゃないのかなあ、ということ。

例えば会社のレベルが1（最低）から10（最高）までであるとします。もちろん、レベル10の会社（超一流企業）を目指すなら、それこそ子どもの頃から勉強して「お受験」の世界へ...と、学力や努力、そして学歴が大きなウェイトを占めるとは思うんです。

ですが、レベル4~7ぐらいの会社に入る場合、何社も面接に落ちてようやく4の会社に拾ってもらえるのか、すんなり7の会社に入れるのかは、「タイミングが全て」のような気がします。

新卒で就職するにしろ、どこかのタイミングで転職するにしろ、要するにそのときの人材需給バランスが大きく影響してきます。個人の資質は多少あるでしょうけれど、労働人口が減少していて、いい人材は大手企業に行ってしまう...という状況では、相当ひどい人で無い限り、採用担当者からすれば、とにかく来て欲しい...という状況になるわけですね。

そして多くの方は、一度就職したら、そんなに簡単には転職しないわけで、しばらくはその会社に勤めることとなります。

仮に就職した時期が就職氷河期だったとすると、レベル4の会社になんとか入って、不本意な条件ながらも（例えば残業代全額付かないとか、年間休日が少ないとか）その会社で働き、「もうイヤだ!!」と不満が爆発するような出来事が起こったとき、もしくは徐々にストレスが溜まって限界を迎えたときに、「こんな会社、辞めてやるっ」と転職活動を始めますよね。（僕のことです...）

ところが、ここで気が付かなければいけないのは、感情の波と景気の波はシンクロしない、ということ。

僕自身、もうイヤだ!と思って転職活動を始めたら、景気の悪い時期だった...という経験があります。

どうなったかと言うと、そもそも求人の量が少なく、行きたいと思えるような会社があまりない、何度か面接を受けても不採用...。なかなか思うように事が進まず、そうこうしているうちに、転職熱も冷めてしまい、そのまま会社に居続けることとなりました。（このとき、こういう「熱」は結構冷めやすいのだな、という事を学んだので、フリーランスに転向するときも、とにかくスピードを重視した、という経緯があります。）

客先常駐したりすると、他社の人とも一緒に仕事をするわけですが、自分の待遇に不満を持っている人もちらほら見かけます。一緒にランチしてるときに、ポロッと本音がこぼれたり...

もし恒常的に会社に対して不満を抱えているならば、一度「会社に勤めている自分」と「世の中の景気」とを俯瞰して見つめてみたほうが良いかもしれません。

※ちなみに今がどんな状況なのかは、総務省統計局のデータ（完全失業率、有効求人倍率など）を見ればすぐに分かります。

参考 URL :

総務省統計局 労働力調査 [ <http://www.stat.go.jp/data/roudou/index.htm> ]

## 夜明けは近い...か？

### ドキドキの船出

---

しばらくしてから、エージェントさんから連絡がありました。ある企業から「一度会ってみたい」と面接のオファーがあったとのこと。その連絡を受けて少しだけホッとします。エージェントさんからは大丈夫と言われていましたが、実際どうなるかなんて、世の中分かりませんから。ともかく興味を持ってもらえた、ということに一安心です。

面談の日程が決まり、あっという間にその当日。エージェントの方と待ち合わせて、面談へ。特に問題も無く、言語や経験など簡単にお話してあっさり終了。エージェントさんの話では、今日の感触としてはおそらく大丈夫だろう、とのこと。結果が分かったら連絡します、というわけで、初面談は終了となりました。

後日、予想通りOKが出たとのこと、案件確定です。ふう、これでひと安心...

そして約1ヵ月後、無事退職となりました。

参加する案件も決まり、新しい職場に通い出します。以前に経験もあったJavaの案件。これならなんとか務まりそうです。緊張しつつも、いろいろと教わりながら環境の整備。徐々に仕事をこなしていきます。

2週間ほど経った頃でしょうか。他にも同じぐらいの時期にプロジェクトに参加した人がいて、合同で新人歓迎会も開いていただきました。人とのコミュニケーションに関しては特に苦手意識も無いので、その辺りはうまくやっていけそうです。

## コラム ド田舎過ぎてエンジニアの仕事がない、と嘆いているあなたへ

名古屋からド田舎に引っ越したとき、本当に何も考えていなかったのも、いざ就職先を探すときにかなり苦労しました。一応はラッキーなことに社内 SE として仕事に就けたんですが、通常はハローワークで探してもエンジニア職はいつも 0 件です。

僕の場合はその就職先に耐え切れず、平日は名古屋圏で通勤しながらフリーエンジニアとして働く、という出稼ぎのような形を選びました。

ですが、コロナ過の影響もありリモートワーク／テレワークが普及した現在であれば、フルリモートで働くと言う手段を取ると思います。

第 3 章でも紹介していますが、こちらの **GitHub** リポジトリで「日本国内でリモートワーク可能な企業の一覧」がまとめられていますので参考になるかと思います。

- リモートワークを採用している日本のテクノロジー企業のまとめ  
<https://github.com/remote-jp/remote-in-japan>

また、自社で Web サービスやアプリを展開している、いわゆる Web 系の企業は首都圏にしかない…とと思っていましたが、意外にそうでもないようです。例えば名古屋圏では、某自動車メーカーを筆頭に製造業が盛んで、IT 関連の仕事もエンタープライズよりの古い環境が多い…のですが、こんな記事を発見して驚きました。政令指定都市など、ある程度の人口がある地域なら、探してみれば見つかるかもしれません。

- 2020 年初春名古屋 IT 界限な地図をざっくり描いてみた  
- CycleTechLog (サイクルテックログ)  
[https://ctyo.hatenablog.com/entry/2020\\_nagoya\\_it\\_map](https://ctyo.hatenablog.com/entry/2020_nagoya_it_map)

## 第二章

### フリーランスエンジニアのリアル

#### 資金ショート発生

まずいことに気が付いたのは、スタートして半月ほど経った頃でしょうか。

それまで毎月の給料は自動振込みされており、全て奥さんの管理下にありました。いわゆる小遣い方式だったわけですが、独立後は主客逆転することになりました。

奥さんから見れば、それまで振り込まれていた約 20 万円（19 万＋残業代少々だったので大体このくらい）が減ると困るのですが、逆に言えば、毎月その金額があれば取り敢えずはやっていけるので、金銭的な不安は解消するわけです。さすがに現状維持では申し訳ないので、事前の約束として「生活費として今までより数万は多く渡せる（ボーナスはないけれど、年間で 20 万円ほどの収入増になる）」と伝えていました。

ところが通帳を見てみると、渡す現金がないのです。

「え！...なんでこんなことに!？」

気づくのが遅かったのですが、エージェント会社からの支払いサイト（支払いまでの猶予期間のこと）が原因でした。それほど気にしていなかったのですが、エージェント会社からの条件は「月末締め、40 日後払い」と言われていたのです。

今回の状況を時系列で書くとこんな感じになります。

11 月 15 日	この日付で退社
11 月 16 日	フリーランスとしての準備開始。開業届を提出したり、名刺作ったり。
12 月 1 日	フリーエンジニアとして働き始める。この日から開発現場に通い始める。

12月16日	前職の最後の給料が振り込まれる
12月31日	フリーエンジニアとして1ヶ月働き終わった締め日
1月16日	今までなら給料が振り込まれていた日。退職したので当然今までの給料はもう入らない。しかもフリーになった1ヶ月目のお金はまだ支払われない。ここで資金ショートが発生。
1月31日	フリーエンジニアとして活動開始後、2ヶ月経ちました。
2月10日	初めての入金確認、ホッと胸をなで下ろす...

と、いきなりの資金ショート発生です。手元に現金の無い状態で迎える年末は、かなり心細いものでしたよ...。現金の大切さを痛感する、良い経験になった、と前向きに捉えておくことにします。

※お恥ずかしい話ですが、このときの不足分は親に借金...。その後2ヶ月かけて返済しました。

## 初めての入金

待ちわびた2月10日。何しろ初めての入金予定日です。まさかエージェント会社がトズラして振り込まれなかったりしたらどうしよう...。そんな不安が頭をよぎりつつ、銀行ATMへ。

おお、ちゃんと入金されてる！いやー、良かった良かった。ともかく予定通りに支払いが行われて、ようやく安心できました。

### コラム 裏技：サラリーマンのまま個人事業主として開業する

もっと早く知っておけば、と思うことのひとつがコレ。実はサラリーマンのままでも、個人事業主として開業できるんですよ。

「どちらかしかダメ」なんていう法律がある訳でもないし、開業届けを出したからといって、勤め先に連絡が行くこともありません。

ばれるとすれば、確定申告で住民税を特別徴収（給与から天引き）のままにした場合ぐらいでしょうか。（詳しくは「副業 普通徴収 特別徴収」で検索してみてください。）

なんの為にそんなコトをするかと言うと、会社からの給与と、副業での収入（というより損失）を損益通算するためです。

例えば、副業でネットショップをやる場合なんかには、おそらく暫くの期間は売り上げは殆どないかと思います。でもPC用意したり、レンタルサーバーの費用を払ったりと、投資が必要になるわけで、当然赤字になります。

一方、会社からの給与は当然プラスなので、副業の方で発生したマイナスを損益通算して、確定申告時に必要以上に支払った税金を返していただく、と言うこと。

ざっくりとしたイメージとしては、投資した金額の約10%が戻ってくる、という感じでしょうか。PCその他もろもろで30万使った、となれば、約3万円が戻ってくることになります。

この金額を、どう捉えるか…。なにしろ、確定申告についてはこのあとにも詳しい状況を書いているのですが、やはり面倒ではあります。面倒だけれど、どうせお金については取り組むことになるわけなので、「どうせなら前向きに取り組もう」と思える方には、手間をかける価値はあるかもしれません。

とは言え、ダークサイドに陥らないようご注意ください。事業に関係ないものまで費用として計上し、節税ならぬ脱税と判定されればあとから困ったことになります。例えば5年後、事業が上手く行ってウハウハになったところに税務調査が入れば、5年遡って調査されてしまいます。5年先の自分が「あーあ、やめときゃ良かった…」なんて嘆かないように、誠実な行動を心がけて下さい。

## 突然の契約打ち切り

---

負荷もそれほど高くなく、だいたい定時+1時間前後で退社の日々。順調に進んでいた初案件ですが、ある日、マネージャーに呼ばれます。

「ちょっと会議室に来てもらえます？」



呼ばれたのは自分だけのようです。なんだろう？と思って会議室に入ると、申し訳なさそうな態度でマネージャーが話し出します。

「実はね...。今のプロジェクト、お客さんから予算が取れなかったんですよ...。申し訳ないけど、外注さん全員、今月末までで契約終了になります。急な話で本当に申し訳ない。」

そうですか、としか返事のしようも無く、面談はすぐに終了。自席に戻って作業を続けます。

その日の午後、早速エージェントさんから電話がかかってきました。もちろん話は先に伝わっていて、すでに次の面接をセッティングしたとのこと。月末まで2週間程度しかないので、早速その日に面接だそうです。

周りの状況は変化していくのだけれど、自分だけが、なんだかよく分からないまま取り残されている感じです。ともかく言われるがままに面接へ。少し早めに退社して、面接会場に向かいます。

今度はわりと小さな会社のように、社長さん直々の面談に臨みます。懸念していた、月に2日ほど平日にお休みを頂く、という条件も、「それくらいなら大丈夫でしょう」とOKをいただきました。

## コラム 面接、苦手ですか？

案件の面談は、基本的にはエージェントさんがすべてお膳立てしてくれます。当日の面談の場にも同席してくれますし、多くの場合は、すでに先方とも面識があって、親しげに会話が進みます。会話についても、営業さんと先方の担当者が話しているのを聞いているのがほとんど。経験したプロジェクトや言語の話など、聞かれたことに答えるだけ、という感じで進んでいきます。

平日に2日ほど休む、という歓迎されない条件についても、面談終わりがけのうまいタイミングでエージェントさんがきちんと切り出してくれました。

この辺りは、事前にエージェントの担当さんとコミュニケーションしておく必要があります。対等な立場であるはずなので、希望はきちんと伝えるべきですし、威圧的な態度を取られたり、この人とは合わないと思うようであれば、他のエージェントを当たった方が早いかと思えます。

## ただの下請け

---

しばらくしてから、「先日の面談、OKいただきました。決まりました。」と連絡があり、次の案件が確定しました。そのときは「ふーん、まあ、無事決まってよかったな」と大した感慨も無かったんですが、あとから考えてみると、これってかなり怖い状況だったんですよね。フリーエンジニアの立場って、いわゆる「下請け」と同じで弱いんです。

仮にITバブルがはじけた時やリーマンショックのような時だったら、なかなか次が決まらず、何度も面接にトライする、なんていうことになっていたのかもしれない。

結局のところ、仕事を取ってくるのはエージェントさんなわけで、フリーエンジニアって完全に下請けなのです。親鳥がエサを運んでくれないと生きていけない...っていうくらい、弱い立場なんです。世の中の流れが変わって、景況が悪くなればエサも減ってしまうわけで、もろに景気の影響を受けます。

かと言って、クラウドソーシングで「使われる側」にまわってしまうと、無茶な仕様のまま低報酬でこき使われる...という事態になりかねません。結局のところ、ビジネスにおいて一番立場が強いのは「仕事を引っ張ってきた人」なんです。そこを理解出来ていないと、独立とは名ばかりの、安く便利に使われる作業者になってしまいます。

では、どうすれば下請けという弱い立場から脱出できるか？と言うと、方法は二つあるかと思います。

### 営業・マーケティングに強くなる

営業と聞くと、ほとんどのSEの方には縁がない感覚があるかと思いますが、「買って下さい」なんていう売り込みは絶対やりたくない！という方が多いかと思いますが、きちんとマーケティングを行って、興味のある人が「あなたに●●を頼みたい」と向こうからやってくる仕組みを作ることが出来れば、例え人付き合いが下手な人であっても、仕事が直接取れるようになります。このあたりのお話に興味がある方は、本屋さんのビジネス書コーナーを見てみると良いかと思います。

### 人が集まるサービスを作る

人が集まる場所には、お金が付いてきます。わかりやすい例で言えば、パワーブロガーのサイトでしょうか。人が集まる場をつくれば、そこに広告を出したい企業が現

れ、広告費が収入として入ります。多くの場合は AdSense 等の仕組みを使って広告収入を得る訳ですが、属性の近い企業に「広告枠あります、いかがですか？」と営業をかけてもいいわけですよ。

どちらにしても、「自分には知識やスキルがあるから大丈夫」と油断せず、ビジネスの視点で見れば「自分一人で価値を金銭に変換する」ことが出来ない限り、弱い立場であると認識しておく必要があります。

## コラム 士農工商のおはなし

僕の世代は、社会科で「士農工商」という言葉を学びました。

江戸時代の職業序列として、お侍さんが一番偉い、という上下関係を指した言葉です。（ただし、実際にはそのような意味で使われていなかったようで、今は教科書にも掲載されていないそうです。）

この言葉を習った時、単純に立場の強い順に並んでいるのだと理解していましたが、実のところ「一人で生きていける、本当の意味での強さ」の逆順になっているんですね。

士は、現在の公務員にあたり、仮に 50 歳で職を失ったとしたら、かなり辛そうです。国があって初めて安泰な立場となります。

農は、ほとんどの農家が直接取引はせず、流通販売は農協に大きく依存しています。国からの補助もあり、手厚い庇護のもとにあると言えます。

工は、職人さん。エンジニアもここに入ります。手に職があるのでつぶしがききますが、組織から外れてしまうと辛い状況になります。

商は、自営業にあたります。「安く仕入れて高く売る」というイメージもあって低く見られがちですが、近江商人の「三方良し」のように、世の中の役に立とうとする商人も大勢居る訳で、その人の考え方次第です。仮に今扱っている商品が無くなっても、価値を直接お金に換えるすべを持っているので、一人で生きられるという点では最も強いと言えます。

**みんな大好き、お金の話**

## 確定申告まで、あと2週間！？

---

次の案件が決まったのはいいけれど、気がつくとも2月が終わろうとしています。当時は「確定申告って、自分もやらなくちゃいけない...の...?」という状態。「やばい... いい加減に手をつけねば...」と重い腰を上げたとき、すでに残された時間は約2週間でした。

ネットで安い税理士さんを探してみたりもしましたが、一番安いところで5万円弱。この金額自体、払えない額ではないけれどかなり痛い金額です。それにお金に関しては、自分自身できちんと把握できるようにしておいたほうが良い気がしますし、最初から人に頼むのも、なんだか「なまけもの」のような気がします。

悩みながらも、とにかく、まずは自分でやってみることにします。どうしても税理士さんの助けが必要になったら、そのときにまた考えればよし、ということ。

となると、お次はツールをどうするか。これまた悩むところです。経理と言えば、●●会計がメジャーですが、確か数万円かかるはず。当時、クラウド会計の free が徐々にメジャーになってきた頃でしたし、あたらしモノ好きというのと、とにかく無料体験できる、という理由から、まずは free を試してみました。

しばらく使ってみて分かったのは、とにかく「どの勘定科目を使って仕訳をするのか」が一番つかかるということ。

例えば「書籍仕訳」というように、単語に「仕訳」をつけてグーグル先生にお聞きすればすぐに分かることではあるんですか、何しろレシートは結構な量がたまっています。とにかく、慣れて仕訳を覚えて、処理スピードを上げていく...。しばらくそんな作業が続きました。

## クラウド会計は本当に便利か？

---

結果的に、free の個人事業主向けコースを契約しました。なにしろ、無料のままでは肝心の決算書が出せません。

使い勝手ですが、会計のことがよく分かっていない素人には取っつきやすいかと思えます。

気に入った点としては、

- 銀行口座やクレジットカードと自動同期してくれる。逆に、同期対応されていないマイナーなクレカに対しては怒りを覚え、そのカードを使わなくなる。
- 常にバージョンアップしていて、機能が追加されていく。ある日久しぶりに使おうとしたら、UIがずいぶん変わっていて戸惑うことも。

という点でしょうか。

その後、さすがに自分で経理処理をし続けるのが嫌になって、ランサーズで税理士さんをお願いすることにしました。何名かの方からご提案・お見積りいただいたのですが、おおよその相場としては、毎月の仕訳／記帳作業が5,000円～10,000円。確定申告時に別途3万円～数万円がかかるようです。

現在は、月額6,000円(+税)、確定申告時に4万円(1万円ずつ分割払い)でお願いしています。

また、依頼した際にMoney Forwardに乗り換えました。Freeは初心者には取っつきやすいのですが、分かっている人からすると、逆に使いづらい部分があるのだそうで、仰せの通りに切り替えたのでした。(あくまでも一例ですので、ご自身の使いやすさや依頼する税理士さんと相談しながら決めた方が良いでしょう。)

## 税金ってスゴイ金額なのね

---

サラリーマンの時、毎月の収入をExcelに記録するようにしてたんです。わざわざ給与明細見ながら、〇〇手当がいくら、残業代が今月はいくら、って。

かなり少数派だと思うんですが、これ、割とお勧めです。「基本給1,000円だけ上がってる...」とか「あれ、なにこの”介護保険料”って...。先月まで項目なかったんですけど!？」とか、細かな変化に気づけます。(40歳から介護保険料がさっぴかれる、なんて誰も教えてくれなかった気がするんだけどなあ...。)

ついでに、「もし残業がゼロだったら、自分の年収ってどれくらいなんだろう...」なんてのも調べられますし。(たいていそんなコトを調べたくなる時って、転職したい!願望に駆られてるときなんですけど。)

と、お金については意識していたつもりだったんですが、実際には「毎月の給与はだいたいこんなもん」と手取り金額だけ見ていたように思います。で、この感覚のまま

「フリーランスになったら年収は…」と皮算用してしまうと嵌ります。（経験者は語る…。）

広告なんかでよくあるのが、「フリーエンジニアで年収UP!」のような煽り文句。確かに、毎月の給料30万円ぐらいの人から見れば、「月50万〜」なんて広告を見れば、「今の会社だと30万×12ヶ月+ボーナス年間4ヶ月分とすると480万。50万かける12ヶ月は…600万!」という感じで年収がかなり上がるように見えるんですね。

ところが、フリーランスになって俄然実感するのが、税金や社会保険料という、いわゆる「生きていくための隠れたコスト」というやつで、「え、今までこんなに払ってたの?」と驚くことになります。

なにしろサラリーマンの時には、天引きされる部分なのでどうしようもありません。考えてもムダ、という意識が強く働くようで、僕の場合、毎月の金額をExcelで見っていたはずなのに、全然意識できていませんでした。

ちなみに、今、ご自分が支払っている所得税や住民税の金額ってパッと答えられますか? 年収その他の条件で大きく変わりますが、日本人の平均年収400万円ぐらいを例にすれば、所得税、住民税合わせて年間20万〜25万ぐらいになってるかと思います。

この金額が月割りされて、少しずつ天引きされるのでそこまで痛みを感じませんが、フリーランスになると、これを一度（所得税は一括、住民税は一括もしくは4回分割）に支払わなければなりません。

そして税金以外にもまだあるんです。

社会保険料： 健康保険、年金（合わせて月額約4〜6万）は今まで会社が半分出してくれていました。これが全額負担になるわけです。

交通費： 今までは全額会社もち。地下鉄一駅分を歩いて浮かせてる人も結構いらっしやるのでは? 月に2〜3万円、全部自腹になります。

と、まあなんとも恐ろしいコトに後になって気付いたんですよ…。隠れたコストってこんなに高額だったんだな、と…。

そうすると、先ほどの計算で 480 万→600 万に大幅UPだったはずの計算がかなり狂ってきます。感覚的な例えですが、「年間 120 万円UPということは毎月 10 万円も収入が上がる！」と思ってたら、「ナニコレ！？今までより月額で1～2万増えただけじゃん！」なんてコトに。

この辺りの税金や保険料といったお金関係は、ぜひ事前に緻密なシミュレーションをしておいて下さい。

## 高額年収のウソ

---

お金の話が出てきたので、収入についても書いておきます。

たまに目にするのが、「フリーエンジニア大募集！年収●00万円！」みたいな広告。●には7～9のぐらいの数字が入るかと思います。

首都圏だと高額なのかもしれませんが、名古屋でフリーエンジニアとして働いている実感としては、月に45～60万円というのが相場のようにです。Javaや.NETなんかのメジャーな言語でもこれくらいではないかと。告知では大きな金額が書かれていても、結局話を聞きに行くと、先方から出てくる数字って、少し下のレンジなんですよね。逆に言えば、少なくともこれくらいの金額の仕事はすぐ見つかる、ということでもあります。

単純に12倍すれば年収540～720万円という事になるんですが、これを安いと見るか高いと見るかは、やはり今までの職場環境によります。

気をつけなければいけないのは、ご自身の頭の中で捉えている「自分の年収」の計算方法。

ある人は、残業代が付かない会社で、手取りだけを見て「自分の年収は300万」と考えます。

またある人は、残業代がすべて支払われる会社でデスマーチに参加しつつ、土日出勤をこなしながら、残業代すべてひっくるめて「自分の年収は700万」と考えます。

こうなると、数字だけ比較しても意味がありません。手取りで考えるのか税引き前で考えるのか、残業代を含めるかどうか、きちんと基準を作って計算する必要があります。

フリーランスでの案件で多いパターンは、例えば「月額 60 万円、ただし月間稼働時間 160 時間～190 時間まではこの金額のまま。この範囲を超える場合は時間単価〇円として調整する」という計算方法です。つまり、金額に 30 時間までのみなし残業が含まれている、ということ。（150 時間～200 時間など、案件によって少し変わります。）

これを踏まえると、年収の計算方法としては「残業が 30 時間だった場合の、税引き前金額（総支給額）」を基準に考えると良いかと思います。

その金額と、十分に狙えそうな金額（＝月 50 万円）×12 ヶ月＝600 万円とを比べてみて、収入以外のメリット・デメリットとを考慮して判断する必要があるんじゃないでしょうか。

個人的な感覚としては、フリーランスのデメリットは結構大きいと感じていますので、（金額面だけで言えば）年間 70 万円以上の年収UPにならないのであれば、普通に転職して正社員になったほうが良いような気がします。

念のために書いておくと、大きなローンは確実に組めなくなりますからご注意を。マイホームを買いたいと思っている人は、サラリーマンのうちに買うか、諦めるか、ビッグになって現金一括で買うか、のいずれかになります。例え資金を集めて株式会社を立ち上げたとしても状況は変わりません。銀行から見ると「将来どうなるか分からない人」としか映りませんので、個人事業主も、経験の浅い社長も同じように大きなお金は怖くて貸せないのです。

## 大きな賭け

### ホッとひと息...？

---

なんとか確定申告も終わり、淡々と時間が過ぎていきます。いや、確定申告自体、あれで良かったのかどうか、もうほんとに怪しい限りなのですが、「税務署から何か言われたら、謝るしかないか...。別に悪意はないしね...。」と、半分開き直ってます。

そうこうしているうちに、プロジェクトの契約終了が近づいてきました。

通常であれば、エージェントさんと連絡を取り、次の案件を探してもらって...という手はずを整えなければいけません。



が、今回は敢えて、次の契約を探しませんでした。

というのも、もともと僕自身、「好きなことをしながら、人の役に立ちつつ、きちんと儲けていく」という夢がありました。

プログラミングは好きなことではあるんですが、仕事上では勝手に好きなものを作れるわけではありませんし、何より、客先常駐では場所と時間に縛られてしまいます。また、案件自体がエージェントさんから来る以上、完全に下請け状態。もちろんエージェント業務を行っている会社はたくさんあるのですが、ネットバブルやリーマンショックのような波があったとき、もろに影響を受けることになってしまいます。

営業やマーケティングを含め、一人で生きていける人間になりたい。それが出来てはじめて、「本当の意味での独立」を果たしたことになるはず…。そんな思いを強く持っていました。

ですので、ずっと客先常駐を続けるつもりはありませんでした。ちょうど契約が切れるタイミングだったこと、また、まだまだ少額でしたが、フリーランスエンジニア以外の収入（Web サイト制作や紙媒体のデザインなど）が伸びてきた時期でもありましたので、

「いっちょやってみるか...」

と、大きな賭けに出たのです。

そして、エージェントさんに自分の考えをきちんと話し、次の案件は探さないでくださいとお伝えしました。

こうして、再び船出が始まりました。

## どんどん減ってく貯金、大きくなる焦り

---

賭けに出た...のは良いけれど、いきなり敗北の気配...

実のところ客先常駐以外の収入は、平均すると月に5万円程度。振り返ってみると、どうやら無謀だったようです。

手元に貯めていた資金は、せいぜい2ヶ月分の生活費でしたし、どんどん金額が減って行って、背中がひりつく思いの毎日。

言い訳にすらならないのですが、退路を断て！とか、背水の陣で挑め！というのは、僕には当てはまらないようです。どうも追い詰められてプレッシャーがかかると、思考が停止してパフォーマンスが極度に下がるタイプらしく、完全に空回りを始めます。

ついでに言うと、売り上げがほしくて焦ってるときって、必ず相手に伝わるんですよ。なので、「お、もしかするとお仕事もらえるかも？」と思いながら商談していても、だんだんと先方が引き気味になっていって、さらにこちらが余計に焦る...で、悪循環に陥ってしまいます。

## あっけなく挫折

---

そんな訳で、僕のチャレンジは2ヶ月ともたず、あっけなく白旗を揚げることになりました。

悪循環に陥りつつ気持ちが焦る中、それでも冷静に「このままではマズイ。一旦体勢を立て直そう。」と判断し、再度フリーエンジニアの客先常駐案件を探すことに。自由を手に入れるには、経済面での余裕が必要なのだ、ということを経験した出来事でした。

自分の望みが叶わず、撤退するのはとても悔しいのですが、家族の生活は守らねばなりません。取り返しのつくうちに、リカバリーすることに決めたのです。

そういう意味では、ニーズもあり、実入りも割と良いエンジニア職というのは恵まれていたかもしれません。

## 再チャレンジ

### わがまを言ってみた

---

そして経済面をリカバリーするため、久々にエージェントさんに連絡してみます。

と、そこで思い出しました。東京のほうでは、週に3日だけ働く案件がチラホラあるらしいのです。

普通に客先常駐してしまうと、平日昼間の時間に自由が効かなくなります。例えば、Web サイト制作を依頼してくれたお客さんと、直接会って打ち合わせをしたいときや、自分でセミナーなんかを開きたいと思ったときに、時間がとれず困ってしまうわけです。

名古屋にもそういった週3の案件があれば…。そう思ってエージェントさんに相談してみます。

…が、

「うーん、名古屋じゃ聞いたこと無いですねえ…。」

とのこと。簡単に引き下がりたくないの、他のエージェントさんにも聞いてみました。

「確かに、そういうのがあっても良さそうだね。ちょっと探してみようか。」

と、仰っていただいた方も居たのですが、結果は芳しくなく、「現場サイドで嫌がられるんだよね。なかなか難しいみたい…。」と、だんだん諦めムードに。「週4でもいいですっ」とお伝えして、もう少し粘ってみます。

とは言え、そうやって探してもらっているうちにも、時間は過ぎていきます。その間、収入は殆ど無いわけで、焦りがつのります。

「この条件にこだわっていたら、ずっと見つからないかも…」

結局、わがまま言うのはやめにして、以前と同じように「月に2回、平日に休みます」という条件に戻して探してもらうことに。この程度の条件であれば、取りあえず通常通り面接まで行って、その場でエージェントさんが「実は彼、少々事情がありまして、月に2日ほどお休みを…」と切り出す形になるので、案件の候補数が一気に増えるのです。

## 驚きの下請け構造

---

そして始まった面接の日々。

週3案件が無いものか？と別のエージェントさんにも聞いてみたがために、2社に並行して探してもらいつつ、早く決まったほうに行く、ということになりました。（両方

共に「もう1社探してもらってるところがあるので、もしかしたらそちらに決まってしまうかもしれません。」ということはきちんとお伝えし、了承いただいた上で依頼しました。とはいえ、なんだか申し訳ない気持ちになるので、複数社への同時依頼はオススメしません。)

2社のうち、1社は以前お世話になったところ(以降、A社とします)。もう1社(以降、B社とします)は、今回初めて案件を探していただきました。

さて、B社の営業担当さんから連絡があり、面接の日時が決まったとのこと。当日、まずは予定の1時間ほど前にB社にお邪魔して、営業さんと簡単にミーティング。

「ちょっと早いかもしれないけど、行きましょうか」

とBさん。早めに移動を始めました。

面接場所とおぼしき場所まで行くと、Bさんが面接担当の方を見つけ、挨拶を始めます。自分も紹介していただき、ご挨拶。

「じゃ、あとはCさんに任せてあるから、付いて行ってね。」

とBさん。あれあれ？Bさん、帰っていきますよ...？面接、同席してくれないんでしょうか？

と思っていたら、どうも、このCさん、面接担当の方ではないようです。

「じゃ、行きましょうか。」

と、Cさん。言われるがまま、付いていきます。

さっきの場所も面接場所ではなかったようで、また移動し始めます。そしてしばらく経って目的地に到着。Cさんが面接担当の方を見つけ、挨拶を始めます。自分も紹介していただき、ご挨拶。

「じゃ、あとはDさんに任せてあるから、付いて行ってね。」

ええっ！？Cさんも帰っていきますよ？あららら、どうやらこのDさんも面接担当では無いみたい。

「すぐそこだから。」

とDさんに連れられてビルの中へ。エレベーターを降りて、それらしき会社の中へ入っていきます。ふー、やっと面接が始まるようです…。

とまあ、なんと驚きの多重構造…。自分とエンドユーザーの間に3社入っていたというコトのようです。

Bさんが「多分50万は渡せると思うよ」と仰っていたのですが、とすると、間でどれくらい抜かれてるんでしょう…？

具体的な数字は知る由もありませんが、仮に抜かれる金額は少ないとしても、案件が続いている間は毎月毎月お金が落ちていくわけです。しかも、社員でもなんでもないので、定期的なフォローや福利厚生も必要なく、基本はほったらかしです。（最初はたまに様子を見に来つつ、ランチをおごってくれたりしますが）へんなトラブルが発生しない限り何もしなくてもいいので、結構おいしい商売なのかもしれません。（が、逆に”揉めるヒト”を掴んでしまうと、後始末がとっても大変みたいです…。）

#### コラム 「支払いサイト」のこと

実はこの時期、もう一社、話を聞きに行きました。おそらく、フリーエンジニアへの仕事斡旋としては一番のパイオニアかと思われる、P●-BANK（旧社名：首●圏コンピュータ）さん。名古屋にも営業所があるようで、アポを取って「フリーランスへの転向を検討中」というスタンスを取りつつ、お話を伺いました。パイオニアである＝案件量も多いだろうと思い、一度聞くだけ聞いておこうと思ったのですが…。

結論を言えば、お勧めはできません。すでに支払いサイトの話を書いたのでお分かりいただけると思いますが、支払い条件が「最短でも、月末締め翌々月払い（＝約60日後！）。エンドユーザーからの支払いに合わせているので、それより長くなる可能性もある。」と、耳を疑う内容でした。電車内の広告だったと思うのですが、マージンを公開していてエンジニアへの還元率が高いと歌っていた記憶がありました。なので、エンジニアを大切にしてくれる企業だろうというイメージもあって、わざわざ聞きに行ってみたのですが、ちょっと残念…。

ちなみに、実際に利用したエージェントさんの中で、支払いサイトが最も短かったところは、月末締め翌10日払い（＝10日後）でした。また、業界大手のレバテックさんも翌月締め翌15日（＝15日後）払いとオススメです。

## ハズレ案件を避けるために

それほど案件の数をこなしているわけではないのですが、今までの感触から「どんな案件を選ぶべきか？」についてお話しておきたいと思います。

まずは、絶対に避けたほうが良いパターンから。

基本的に案件のよしあしは、面接のときに分かります。

と言っても、案件の情報自体は事前に聞いているのが普通ですし、面接でも大抵はその情報をなぞって確認するだけ。

面接のときにチェックしておきたいのは、仕事の内容よりも、勤務する場所がどんなところか？ということです。

例えば、面接担当の人がわざわざ「この職場、人もよく辞めていくし、いまいち雰囲気悪いんですけど、まあ気にしないで下さいよ。」なんてマイナスな情報を伝えることは無いでしょう。でも、周りの情報を敏感に嗅ぎ取れば、多少はそういった情報が分かるかもしれません。

ビルに入った瞬間から、周りのあらゆる情報を必死になって収集して下さい。

特に耳から聞こえてくる音は重要です。

給湯室から笑い声が聞こえるでしょうか？

遠くで誰か怒鳴ってたりしませんか？

活気のある職場でしょうか？

フロアの広さや、人の数はどれくらいでしょうか？

コンビニで買い物して帰ってきた人は辛そうでしょうか？笑顔でしょうか？

オフィス内でお菓子や飲み物はOKでしょうか？

また、ある程度の期間、その場所に勤務するとなれば、仕事以外の部分も結構重要です。

特に、出来ればトイレを一度見ておいたほうが良いかと思います。和式のみだったりするとつらいですし、ちょっと疲れたときに、人の目を気にせずホッとできる場所とし

て、重要な場所になります。理想的なのは、ワンフロアが大きくて、たくさんの方がいるパターン。トイレ内の個室の数も多めに設置されていますので、焦らず利用できます。小さなビルだと個室が1つのみということも多く、ゆっくり休憩、じゃない、用を足せませんから…。

それから、面接の開始時刻も手がかりになります。19時以降だったりすれば、そもそも「その時間に人が居る＝残業してるのが普通」という会社かもしれません。

ある面接では、「スケジュールがタイトで、すでに燃えはじめています…」というのが会話の端々から伝わってきたこともありました。その面接担当の方が優しそうなお人で、助けてあげたい気持ちもあったのですが、結局、帰り道にエージェントさんとも相談してパスすることに。つらい案件に入ってしまうと、自分だけではなくエージェントさんもフォローが大変になるので、大抵はきっぱりと「あれはダメです。やめましょう。」と言ってくれます。

選ぶ基準としては、大きく二つに分かれるかと思います。

一つは自分の技術向上を目指すパターン。

特にITの業界は、たくさんのスタートアップが出てきて、エンジニアが不足している状況が続いているようです。技術を磨きたいのであれば、メンバーが若くてスピード感のあるところで経験値を上げるのが良いかと思います。

その場合は、新しい技術を使っている小さな会社での案件になるかと思います。自分の成長と言う点では良いのですが、デメリットとしては負荷が高くなりがちです。

もう一つは安定を目指すパターン。

僕の場合、常駐エンジニア以外の仕事（自分で直接請けたWebデザイン等の仕事）の時間を確保したかったので、こちらに当てはまります。この場合は、重要なのが以下の二点。

- すでに運用・保守フェーズであること
- 常駐先が大企業であること

定時で帰りたいとなれば、仕事内容が単調になりますが、運用・保守フェーズで細かい仕事をこなしていくほうが良いでしょう。

また、母体の大きな企業であれば福利厚生もしっかりしており、社員の働き過ぎにも敏感です。例えば水曜日は定時退社の日になっていたり、過労に対する対策が何かしらされていたりします。絶対とは言えませんが、国内電機メーカー系の Sier がオススメでしょうか。逆に、大手でも（これまで関わった中での、なんとなくのイメージでしかありませんが）外資系 Sier や、常駐先が自動車系の案件は厳しそうな気がします。

どちらにしても、大切なのはエージェントさんにきちんと意向を伝えておくこと。何も言わないでいると、スキルセットだけ見て、マッチしそうなものを選ばれてしまいます。

なかなか見つかりにくそうな条件だったとしても、きちんと意向を伝えておけば、誰かが転職して欠員が出たときに声がかかるかもしれません。具体的に「こういう案件を希望します」と依頼しておいたほうが良いかと思います。

初版執筆時、筆者はこの安定パターンに居ましたが、開発者としてのスキルアップという面からすると、まったくオススメできません。自分自身でも危機感を抱くほど、プログラミングスキルを使っていないのです。ですので、ただ単に「楽なほうがいい」という理由で後者を選択すると、数年後にかなりまずい状態になります。ご注意ください。

## 未経験でもエンジニアになれるのか？

キャリアに関するご相談をよく頂くのですが、最近増えつつあるのが、「IT業界未経験で、現在はプログラミング学習サイトで勉強中。エンジニアとして転職したいのだけれど...」というご相談。

人手不足が深刻と言われている業界ですし、プログラミングに興味を持ってくれる人が増えるのはなんだか嬉しい気持ちになります。

が、正直なところ、なかなか簡単には行きません。

現在の法律では、採用時に年齢制限をかけることは禁止されています。ですが、もちろん採用する側の本音からすれば、年齢というのは大きなファクターになるわけで...

20代であれば、ポテンシャル採用（即戦力は期待できないけれど、将来性を考慮して採用する考え方）の期待もできますが、例えば30代後半の方だと、なかなか難しい、というのが現状です。



ただし、絶対無理かというところでもないようで、あるエージェントさんに「未経験者OKな案件ってあるもの？」と聞いたところ、「常にあるわけではないけれど、あることはありますよ。ただ、やはりタイミングが重要で、先月は需要があったのに今月は無い、なんてことがよくあります。」とのことでした。

以下、アイデアレベルですが、もし自分だったらどうするか？を2つほど紹介しておきます。

## 未経験からエンジニアになる方法（案）その1

---

1つ目の方法としては、まずはとにかく「未経験者OK」の案件や企業を探すというやり方。

これはフリーランス／正社員／契約社員といった契約形態にこだわらず、転職サイトや転職エージェントも使って、未経験者OKをうたっている会社を探して片っ端からチャレンジしてみる、ということ。

なにしろ、一番大変なのが経験ゼロを1にするところなので、ここだけはなりふり構わず、選り好みせずに突き進むべきかと思います。

また、多少時間がかかることも覚悟する必要があります。

仕事内容についても、選り好みしてしまうとなかなか難しいように思います。

ここ最近には特に、「SESで客先常駐」が嫌われる傾向にあります。多重下請け構造や、偽装請負が社会的にも問題視されていて、風当たりもきつくなっています。

とは言え、本当に避ける必要があるのは一部の会社だけです。例えば残業代を出さなかったり、異様な低賃金で働かせていたり、社員の残業時間を管理していないなど、違法だと分かっている会社は近付いてはいけません。ですが、それ以外の普通のSlerであれば、それほど嫌わなくてもよいのではないかと思います。

「案件ガチャ」と呼ばれるように、どんなプロジェクトに行かされるかは運次第なので、連日残業させられるような過酷な現場に当たってしまう可能性もあります。ですが逆に、常駐先が大きな企業で、良い環境で働ける可能性もあるわけです。

社員数名～数十名の中小Slerさんは、基本的に営業力が無いため、お客さんから直接仕事を取ってくるのがなかなか出来ません。なので、経営を成り立たせるために、

上流から流れてくる SES の募集に頼る形となります。そして社員はいつも出払っていて、自社内はがらんとしている...という「Slur あるある」な状態になります。

ただ、そういうのは嫌だ!となると、それ以外の会社、つまり自社でプロダクトを持っていたり、Web サービスを展開していて、しかもそれできちんと売り上げを出している会社を探すことになり、特に地方ではかなり選択肢が限られてしまいます。

ですので、厳しいお話になってしまうかもしれませんが、まずはゼロを1にして業界経験を積む、というところを最優先にされた方が良いのではないかと思います。このステップを踏むことが出来れば、次の転職時にはより良い選択肢が増えることになるはずです。

## 未経験からエンジニアになる方法（案）その2

---

そしてもう一つは、独学でスキルを高めてポートフォリオとなる作品を作り、きちんとアウトプットするという方法。

こちらは難易度が上がりますし、さらに時間もかかるかと思えます。

具体的な手段を挙げるとすると、

1. 学習しつつ、Web サービスなど自分の作品を作り始める。
2. 並行して、WordPress 等を使って、自分自身のPR+問い合わせが出来るサイトを準備しておく。
3. 並行して、Twitter アカウントを用意してフォロワーを増やしていく。
4. 作品の制作経緯を、Twitter 等でこまめに披露していく。
5. 転職系ハッシュタグ（#twitter 転職 など）を使って、転職の意向をネット上で伝えていく。

といった感じでしょうか。

どんな道を進むにしろ、サイトは自分自身をPRできるメディアとなります。これはフリーランス/個人事業主/一人経営者には必須の資産です。

さらに、「こんなスキルがある」ということをアウトプットするために、GitHub 等でソースコードを公開するのも必須。

自分自身も、採用する側として面談に参加した経験がありますが、やはり一番安心できるのは実際のソースです。どんなに良い人そうに見えても「あー、お見せできるコード、ないんですよね...」と言われてしまうと、この人に依頼しよう、という判断は怖くてできません。（実務経験豊富であれば別ですが。）

また、見る側は「駆け出しエンジニアのポートフォリオ」として、割と穿った目で見えてしまいがちなので、よくある「ToDo 管理アプリ」とか「チャットアプリ」はお勧めしません。

実際の業務ではシステム全体で数十を超えるテーブルになるのが普通なので、リレーションを持ったある程度複雑さのあるポートフォリオでないと、スキル判断の材料にはならないのです。

「お？ここまで出来るのか！」と驚いてもらえるように、どのようなポートフォリオを用意するか？の作戦もきちんと練る必要があるかと思います。

## ぬるま湯に 4 年

初版を書き上げたのは、前章で紹介した運用・保守フェーズの現場に入って 2 年弱が過ぎた頃でした。職場は温かな人ばかりでストレスも殆ど無く、正直なところ、快適でぬるま湯のような環境...

そのままぬくぬくとしていたら、ある日突然、契約終了の通知が来て慌てることになるところな、と不安を感じていました。

何しろ、エージェントに頼っている以上、鵜飼の鵜と立場は同じ。景気の状態によっては、仕事が途絶えてしまう可能性は十分にあります。

ですので、もそうなった時にでも「そうですか、じゃ僕、自分の事業に専念しますんで、フリーランスエンジニアやめます。」と言えるような環境を築かなくては！そう思っていたのです。

その当時は、ものをつくるエンジニアではなく、IT を活用して売上 UP をサポートする、Web マーケティングのコンサルタントという立ち位置を目指していました。

ほんの少しずつ、コンサルティングの売上も増えつつあり、2 年以内に客先常駐エンジニアの仕事から脱却する、という目標を立てていました。

が、それから時間はあっという間に過ぎ、期日として設定していた 2 年が経った頃でしょうか、ありがたいことに読者さんからメールを頂きました。

「最後に”2 年以内に...”と目標を書かれていましたが、その後どうされましたか？」と。

いや、もうほんと、ごめんなさい...

すっかり、その目標自体を忘れてました、というのが正直なところでして...(-\_-;)

自分自身も愕然として、その後の話を第二版として書き始めた次第です。

さて、その後どうなったか？第三章に続きます。

## 第三章

### 紆余曲折

#### ぬるま湯の日々

---

さて、第2章の最後、「ぬるま湯」と書いた状況がどんなものだったかと言いますと...

基本、定時ダッシュでお仕事終了。

リリースなどの重要な日以外は、割と気兼ねなく休みが取れる。（もちろんその分は売上が減る）

時間単価は3,000円を切る金額。相場からするとかなり安い。

と、時間の融通が利くというメリットがある一方で、売上の的には「生活費はなんとかクリア、でもカツカツで貯金する余裕ゼロ...」という状況でした。

「自分の時間をつくって投資するのだ！」とは思っていたものの、その割には何も進まない日々が続いていました。

#### 起業家からのスカウト

---

さて、そんな風にエンジニアとして生活費を稼ぎつつも、コンサルタントとしての事業は何も進んでいない日々が続いていたころ、ある若い起業家から声をかけられました。「自分の仕事を手伝って欲しい」と。

以前から交流があり、誠実に事業をされている方ではありましたが、副業のような形ではなく主要メンバーとして事業に参加してほしいとのお話で、こちらもどう返事をしているか戸惑います。

軽い気持ちで試しに誘ってみているだけかな？と思っていたんですが、どうやら本気のようなのです。東京から説明のためだけにわざわざ会いに来るとのこと。

心配していた収入面も、具体的な金額の提示があり、安く叩こうとしているわけでは無いようです。

少し悩みましたが、「やらずに後悔するよりは、やってから後悔した方が良い」なんていう格言を思い出し、お請けすることにしました。

## さよならエンジニア

---

その仕事の内容はと言いますと、プログラマーやエンジニアとは全く異なるものでした。分かりやすく例えるなら、Webディレクターのようなものでしょうか。多くのお客様に対してネット上でのコンテンツ配信をサポートしたり、集客のための企画を提案したりといったお仕事です。

マーケティングに関して色々実践していたこともあり、また技術的な面にも強いことからお声がけいただいたようです。

こうして長く関わっていたIT業界から少し離れることになりました。

名古屋在住の前提なので、月に1~2回ほど東京に訪問。お客様と打ち合わせを行って、名古屋に戻ってからはチームメンバーのマネジメントやコンテンツ制作を行います。

がらりと仕事のスタイルが変わりましたが、人間は意外に適応力があるようです。慣れてしまえばそれほど大変ではありませんし、逆に、たまに東京へ行けるといっても良い刺激となりました。

## 「働き方」とは...?

---

その時に強く感じたことがあります。

それは、「働き方というのは、実はずいぶんと自由なものなんだなあ...。」ということ。

特定の場所に通勤してそこで仕事をする、というスタイルが長く染みついていたので、いざ、完全に自由な働き方をしてもよいとなった時、結構な戸惑いを覚えたんです。

地元で自営業をしている友人と平日にランチに行ったり、平日午前中の空いている時間帯にマッサージをしてもらいに行ってみたり。

はたまた、明るいうちにビールを飲みながらアイデアを練ってみたり。

最初のうちは、やはりこんな風に思うんです。「俺、こんなことしてていいんだろうか...?」って。幸せを感じつつも、なんだか妙に罪悪感もあったりして。

そんな時に、起業家の先輩から言われました。「フリーランスなり起業なり、それ自体結構なリスクを取ってる訳でしょ。役得だと思って楽しまなくちゃ。」と。

それ以来、誰かの役に立つ、世の中に多少なりとも貢献する、という軸からブレなければ、いつ仕事をして、いつリラックスする時間をとっても、好きに決めればよいな、と思えるようになりました。

## 喧嘩別れ

---

さてさて、そんな働き方を始めてから十ヶ月ほどたった頃でしょうか。

リモートワークの割に、エンジニア時代よりも忙しく働いている状態が続いていました。その割には経営者からすると成果が上がっていないと感じていたようで、当初の想定よりも収入が低くなっていました。

もっと攻めを意識した提案でお客さんと関わってほしい経営者。

性格的にそれができない自分。しかも、ただでさえ忙しいのに、わざわざそんな提案をしたら自分の身を滅ぼすだけなので、つい保守的な発想になってしまいがち…。

だんだんとお互いに求めるものがズレてきたようです。

雇用されているわけではなく、一般的な業務委託でしたが、やはり全くの対等な立場というわけにはいきません。

お互いにストレスが溜まっていく状況だったので、どうやら先方も方向転換を決意したようです。

新しいメンバーを探してきたから、彼に仕事を引き継いでくれ、とのこと。

多少腹は立ちましたが、その仕事から離れられる嬉しさの方が勝っていました。

こうして10か月の冒険は、あっさりと幕を閉じたのでした。

## エンジニアへの復帰

### 食い扶持をどうするか？

---

さてこうなると、収入をどうするか？という大きな問題が発生します。

とにかく生活費を稼ぐための仕事を探さなければなりません。相変わらず、コンサルタントの仕事は全く軌道に乗っておらず、たまに相談が来る程度。自分でセミナーを主催して、見込み客を集めて...なんてことはしていたんですが、思ったようにはうまく行っていませんでした。

となると、選択肢として一番堅実なのは「エンジニアに戻る」という道です。

### 2回目の出戻り

---

この時は割と焦っていたこともあり、「ぬるま湯」と書いた以前のSES案件にまたしてもお世話になることにしました。再びの出戻りです。

入る案件もまったく同じなので、常駐先プロパーの方々も同じメンツ。

「すみません、またしても出戻りですが、よろしくお願いします！（テヘペロ）」

と、そしらぬフリで以前と同じ仕事に取り掛かります。

先方にしても、外注さんのメンバーが入れ替わるというのは割と普通にある話なので、知ってる人の方が安心感がある、ぐらいの感覚なのでしょう。白い目で見られることもなく、すんなりと元の現場に戻ることができました。

この時点では、自分の夢はコンサルタントとして独立することであり、エンジニアとしての仕事は食べるため仕事なのだ、そう考えていました。



## スキルの低さと焦燥感と IT 勉強会

---

さて、この案件。途中で抜けた時期はありましたが、その期間を差し引いてもトータルで4年ぐらい関わっていた計算になります。

主にC#を触っていたんですが、パッケージ製品にパッチを当ててお客さんの本番環境にリリースするだけ、というなんとも技術レベルの低い内容でした。もちろん、業務ロジックに合わせて調整が必要なので、単純作業ではないんですが、言語等のスキル面から考えると、ずっと同じことの繰り返しで成長の実感は得られません。

さすがにこの仕事内容だと、エンジニアとしてはかなりまずいレベルだな、と自覚していました。Windowsアプリケーションの世界にずっと居たため、Web系のスキルもほぼゼロという状態。この先どうなるか分からないけれど、エンジニアとしてのスキルも上げていかないとまずそうです。

そんな焦りもあり、自分でWebサービスをつくれるようになろう、とPHPを独学で学び始めます。

Rubyの方がニーズは高いのだろうか？と迷いましたが、結局PHPを選択。マーケティングコンサルタントを目指していた流れで、サイト制作のお仕事をいくつかお請けしており、PHP製のWordPressに慣れていましたし、Webサービスをつくるなら、WordPressとの連携もさせたいな、と思ったのがPHPを選んだ理由です。

こうして、自ら学びつつ、徐々にプログラミングでものをつくることの楽しさを再発見していきます。

PHP、Laravel、JavaScript、Vue.js... 今まで知らなかった技術を学びながら、動くものを作っていく。このドキドキするような感覚は、クリエイターとしての喜びを思い出させてくれました。

また、同じ時期に、地元のIT勉強会にも参加するようになり、周りの話についていけない自分に気づきます。ここ最近のフレームワークや、フロントエンドの移り変わりの速さに驚きながら、さらに自分のレベルの低さを認識させられました。

学ばなければならない大量の情報に圧倒されながら、「こんな早い流れに自分はいけるのだろうか？」という不安を抱えつつ、手を動かし、コードを書いていきま

す。そしてそれが動いた時、不安が達成感に変わる…。そんなループを繰り返していたように思います。

## 自分、何がしたかったんだっけ？

---

こうしてプログラミングの面白さを再発見する中で、ふと思ったのです。それまで目指していたマーケティングコンサルタントという仕事は、おそらく自分に合っていないんだろうな、と。

もともと、マーケティングコンサルタントを目指した理由は、「自分自身が経営者として生きていくなら、最も重要なスキルは”売る”スキルだ」と考えたからです。いわゆる「営業マン」の方々のように、飛び込み訪問するような勇気は持ち合わせていませんが、ネット広告も浸透してきたこの時代であれば、ネットマーケティングなら自分にも出来そうです。

そう思い、IT に強いマーケティングコンサルタントを目指したのですが、基本的に小心者なので、自分のことをアピールするのが苦手です。とは言え、仕事を獲得するためには、自分の良い面を PR しつつ、多くの人に伝えていかなければなりません。

頭では論理的に考え、自分のサイトを魅力的に見せたり、数少ないクライアントさんにインタビューしたり、ネット広告にも投資したり、と、それなりにアクセルを踏んでいるつもりでした。

でも、心の奥底でブレーキを踏んでいる状態だったのかもしれない。うまくいかないまま、モヤモヤとした気持ちが長く続いていました。

その一方で、何かをつくり出すクリエイターでありたい、という気持ちはずっとありました。

再度、プログラミングに取り組み、新しい技術を覚えつつ、チュートリアルに取り組んだり、動くサンプルを作ったりしながら、純粹に「楽しい」感覚を思い出していました。

そんな中で、気づいたのです。やっぱりプログラミングって楽しいな、と。

行ったり来たりで読者の方には呆れられている気がします、こうして「なんか進む方向、間違えてみたい...」という感覚が腑に落ちました。

自分の方向選択が間違っていたことを認めることで、晴れた気分エンジニアの道に戻ること決めました。

とは言え、やはり単に使われる人にはなりたくない、という思いが強くあり、となると次の目標は「Web サービスを立ち上げて、きちんとマネタイズし、それだけで生活できるレベルに持っていく」といったところでしょうか。

## Web 系エンジニアへの転身

さて、方向転換が決まり、エンジニアとして活動を再開するとなれば、今度は「いかに仕事環境をより良いものにしていくか？」についても考えなければなりません。

なにしろ、このまま行くと、

- ・ 100%エージェントに依存
- ・ 選べる案件は、経験のある Java や C# のみ
- ・ 紹介される案件は、ほとんどが客先常駐でスーツ着用
- ・ 地方なので、単価が低い

という状態を延々と繰り返すことになります。

もちろん案件によって常駐場所や単価はさまざまですが、基本的な働き方は何も変わりません。

以前であれば、「まあ、こんなもんかー。十分生活は出来るし、年収換算したら平均から少し上ぐらいだと思っし...」と妥協しつつ、そのままのワークスタイルを続けていたかもしれません。

ですが、IT 勉強会に参加するようになったり、Twitter を通じていろんなエンジニアの方と交流が増えていく中で、

- ・ Twitter 経由で仕事の依頼があり、企業から直接仕事を請けている
- ・ 地方在住なのでフルリモートワークで仕事をしている

- ・週3と週2などの複業という形で案件に入っている

そんなエンジニアがちらほら居ることに気が付き始めました。

隣の芝生が青く見えるだけなのかもしれませんが、随分と羨ましいワークスタイルです。自分もそうなりたい！と思い、実現するためにはどうすれば良いのか？を考え始めました。

## 「Web系」のハードル

---

おりしもエンジニア不足に拍車がかかる売り手市場。そしてリモートワークという単語がかなり浸透していたタイミングでした。

フリーランスエンジニア向けの案件検索サイトも増えてきて、「リモートワーク可」といった条件でもちらほらヒットします。

ですが、そういった案件は、たいていが Ruby On Rails だったり CakePHP や Laravel といった、いわゆる「Web系」のスキルが求められます。

自分が経験している Java や C# では、リモート可の案件はまずみかけません。サーバーは基本オンプレミス、デプロイは手動、お堅い企業で使用されている技術スタックしか経験がない自分にとって、かなり厳しい状況です。

これはもう、自分のスキルセットをガラッと変えていくしかないなあ…。そう思い、平日の夜や土日の空いた時間を使って、Laravel の勉強を進めていきました。

また、自分のサイト上でも、ダメモトで「ゆる募：Web系のお仕事募集」の記事を掲載し、試しに Twitter で #Twitter 転職 のハッシュタグを使って募集をかけてみたりもしました。

が、もちろん、そうそう上手く行くはずもなく、手応えはゼロ。#Twitter 転職 のハッシュタグを眺めていると、20代後半ぐらいの経験を積んだ Web エンジニアが投稿した転職希望ツイートに、いくつもの「弊社、積極採用中につき興味あります！詳細 DM させていただきます！」といった企業からのオファーリプライがついていきます。そんな様子を横目にしながら、さすがに自分の経歴じゃ難しいかな…と弱気になっていました。

## 契約終了のお知らせ

---

そんな折、丁度良いタイミングなのか、エージェントさん経由で「今度の3月末で契約終了になる」との連絡がありました。

うーむ、これはのんびり「ゆる募」とか言っている場合ではありません...

早速、これまで長くお世話になってきたそのエージェントさんにお会いして、次をどうするか?の相談です。

こちらの希望としては、できればPHPのWeb系案件に入りたいこと。また東京の方では週3日、4日の案件も増えてきているようで、そういった案件だとかなり嬉しい、とわがまをそのままお伝えしました。

が、予想はしていたものの、そのエージェントさんは地元のお堅い職種が得意。やはりWeb系の案件は少なく、なかなか難しいとのこと。

自分としては、焦って今までと似たような案件に入るよりは、たとえ仕事が途切れてしまっても希望に近い案件に入りたいということもお伝えしました。また、現在は自分の方でも案件を探しており、もし良い仕事が見つければ、御社からは離れる可能性があることも。

客観的に見れば「そりゃあんだ、ちょっと無理じゃないの...?」というわがまをそのままお伝えしてしまったので、さすがに呆れられるかな...と心配もありましたが、「ともあれ一度探してみます」と仰っていただき、その場はお開きとなりました。

## 職務経歴書をブラッシュアップ

---

さて、エージェントさんには希望を伝えたものの、実現するのはかなり難しそうです。テレをごまかして「ゆる募」なんて書いている場合ではなく、本気で仕事を探さなくては...

まずは、受け皿となる自サイトの整備です。

自分のプロフィールや経歴をブラッシュアップし、さらに MENTA (<https://menta.work/>) というサービスでフリーランスの Web エンジニアの方に有料で相談したりもしました。

その時にお聞きした中で重要だと感じたのが、職務経歴書の見せ方。ずいぶん昔に書いたフォーマットに沿って、そのまま書き足し続けたものになっていました。

これを見やすくしつつ、さらに「少しだけやったことある経験」もきちんと書き込むようにしました。

経歴上、Java や C# の経験が殆どなのですが、

- ・知人から請け負った WordPress プラグインの改修+課金 API との連携
- ・知人から請け負った、PHP で作られた独自 EC サイトの改修

と言った、「平日の夜や土日を使って、副業的に請けたお仕事」も追記していきました。

これにより、ほんの少しですが「PHP の経験もありますよ」というのが伝えられるようになったかと思えます。

そんな風にして、自分のサイト上で自分自身のプロフィールを更新しつつ、Wantedly で良さそうな企業にアプローチしてみたり...

ですが、そもそも返信すら頂けなかったり、返信があっても丁重にお断りされたり、はたまた、訪問して面談までしたけれど「また機会があったらお声がけしますね」と社交辞令で終わったり...。そんな日々が続きました。

## 甘い罠？

---

さて、しばらくしてから、先日のエージェントさんから連絡がありました。

「少しだけ希望に沿えそうなのが見つかりました。言語は Java なんですが、週 4 日の勤務でも OK の現場です。先方もお急ぎで、1 週間以内にお返事いただけますか？」

とのこと。

うーむむ、確かに業務内容は自分の希望とズレていますが、名古屋圏で週 4 日勤務 OK というのは割と珍しい...。その電話で月単価もお聞きしましたが、相場より少し良いぐらい。トータルで考えても、かなり魅力的です。

うーん、これは迷います...

まずはこの美味しそうな案件に入り、今まで通り仕事をしながら、週に1日は学習とアウトプットの時間に充てる。それを継続して、次の機会を待つ…。これなら金銭面で不安を抱えることもなさそうです。

ですが、一度案件に入ってしまうと、いつ抜けられるか分かりません。電話で詳しくは聞けませんでした。すぐに終わる案件ではなさそうでした。

さて、どちらの道を選ぶべきか…。

「分かれ道があった時には、大変そうな道を選んだ方がいい。」

自分の経験上、そんな風に思っていたこともあって、自分の力で別の道を探してみることに決めました。

「何日か待ったとしても、おそらくこの考えは変わらないだろうな…」そう思い、すぐにお断りの電話を入れたのでした。

## 怪しい Twitter アカウント

---

それから数日後、Twitter に投稿していた「お仕事募集」ツイートにコメントがありました。

初期アイコンのまま、ツイートも殆どなしのかなり怪しいヒトからです。

-----

こんにちは。

社内向けのシステム開発で 2019/04~の PHP の技術者を探しています。

よろしければ一度お話をさせていただきませんか。

希望として慣れるまでは常駐が良いですが

ある程度把握されたあとであればリモート大丈夫です。

-----

な！なんと！！

まさにチャンスではありませんか。丁寧にお返事しつつ、DM で面談の日程を調整します。割とお急ぎのようで、翌日の夕方に訪問+面談が決まりました。

翌日になり、定時ダッシュで指定の場所に向かいます。

チーフエンジニア（マネジメントと実装を兼務）とエンジニアのお二人に面談いただき、お仕事内容をお聞きしつつ、自分のこれまでの経歴をお話します。

PHP の経験については期間が短いこと、また、経歴書に記載はしているが、副業的に知人から請け負った案件であることも、きちんとお伝えしました。

また、最後にプログラミングの基本的な知識に関する質疑応答の時間がありました。内容としては、値渡しと参照渡しの違いや、基本的なデザインパターンなどを口頭で説明するというもの。難易度は高くないのですが、改めて説明するという機会はこれまでになく、かなりどぎまぎしながらの受け答えになってしまいました。

お二人ともとても穏やかな方で、終始気持ちよくお話ができ、割と手応えの感じられる面談だったのですが、さてどうなるのか…。

「出来るだけ早く結果をお知らせしますね」と言われたものの、割と大きな会社だったので、それなりに時間がかかりそうです。

気長に待つか...と思っていたその夜、さっそくメールが届きました。取り急ぎの面談のお礼だけだろうなー、と思って読んでみると、「是非来月からお願いします！」との文字が。

なんとスピーディーな…。驚きつつ、ともかく次の案件として PHP のお仕事に入れることが決まったようです。いやー嬉しい！

#### コラム: 探す方も大変なのだそうで...

この時にお話していた中で印象的だったのが、

「いやー、名古屋で PHP できる人探すの、すごく大変なんですよ...」

というお言葉でした。



仕事を探す側は「名古屋に PHP の案件なんて少ないだろうなあ...」と思いつつ必死に探すわけですが、エンジニアを探す側もまた同じなんだなあ、ということに気づかされました。

何がきっかけでお声がけ頂いたんですか？とお聞きしたところ、

「Twitter で名古屋+PHP+準委任 のキーワードで探したら出てきたんです。」

とのこと。世の中、何がきっかけになるか分からないものです...。何もしなければ可能性はゼロ。ともかく何かのきっかけで自分に辿り着いてもらえるよう、アウトプットしておくことはとても大切なのだ、と身に染みた出来事でした。

## 今日から PHPer

こうして新たな一步を踏み出せることになりました。

さっそく指定されたオフィスに通い始め、環境を構築し、Laravel で作られた業務システムの開発に取り組んでいきます。

お声がけ頂いたのが、すでに上場されている企業さんと言うこともあり、組織体系もしっかりしています。

また、受託開発ではなく、自社のシステムを開発していくというお仕事だったので、お客さんからの過度なプレッシャーはありません。毎日定時に帰宅できる、かなりホワイトな職場でした。また、営業チームの若い人たちもとても爽やかで、笑いの絶えない働きやすい職場でした。

Laravel と Vue.js という経験値の低い技術ではありましたが、割とスムーズに馴染めたように思います。

経験が浅いため、いろんな場面で躓きながら、

・実際の業務で使われる Web システムは、コントローラーやサービス層など、どんな状態になるのか？

・数百オーダーのテーブルを持つ複雑な仕組みの改修で、どこまで生の SQL を書かずに ORM の作法に沿うべきか？

・複数名のエンジニアと共同作業をした時、git でどんなイレギュラーな状況が発生するのか？

・ BackLog を使ったチケット駆動開発が、実際にどんな風に行われるのか？

などなど、とても学びになる体験をさせていただきました。

また、この経験の中で学んだモロモロをいつかきちんとアウトプットしようと思い、悩んだり躓いたりした時に、その都度メモを残すようにしました。

## 契約を継続してもらえるかどうか？それが最初のハードルだ...

---

準委任での契約は、おそらくいろいろな形があると思うのですが、よく聞くパターンとしては「基本的には3 カ月ごとの契約更新をお願いします。ただし、自社になじむかどうかを見定めたいので、最初だけ1 カ月の契約とさせてください。」というもの。

この時も事前に「最初だけ1 カ月後、それ以降は3 カ月ごとに契約更新する／しないの判断をさせていただきます」とのお話がありました。

となれば、1 カ月の間にいかに信頼してもらえるか？がカギになってきます。

すばやく環境構築を済ませて、現状のシステムのキャッチアップをして、依頼された作業をそつなくこなして...

スムーズに仕事になじめるよう、かなり気合を入れていた気がします。

一応は頼まれたタスクはそれなりにこなせていたのですが、果たして先方にとってはどう映っているのか...。お役に立てているだろうか？不満に思われたりしていないだろうか...？

1 カ月が経過する少し前、チーフエンジニアから「ちょっと会議室でお話ししましょう」とお声がけがありました。

ドキドキしながらのミーティングでしたが、無事に契約は継続して頂けるとのこと。

多少なりともお役に立てているようで、ホッとしたのを覚えています。

## 今日からフルリモートワーカー

---

さて、3カ月ほど過ぎて、割と職場にも仕事にも慣れてきたころ、新しいエンジニアが入社してくる、という話が浮上しました。

「うーん、机が足りなくなるなあ…。そうだ、佐藤さん。そろそろリモートワークにしましょうか。」

という訳で、翌週から自分だけリモートワークでの勤務が決まったのでした。

とても居心地の良い職場でしたし、リモートワークに変わるのが自分だけというのもあって少し複雑な気持ちでしたが、ともあれ念願のリモートワーカーになることが出来ました。

始業時と終業時には Slack でメッセージ送信。

必要に応じて直属の上司と Web ミーティングし、仕様等の打合せ。

特に困ることもなく、淡々と仕事をこなす毎日が続きました。

## 残念なお知らせ

---

それなりに開発のタスクはこなせていましたし、職場の人たちとも割と打ち解けていましたので、毎日楽しく仕事できていました。

とても仕事のしやすい環境でしたし、このまま長く続いて、経験値を上げていけたら…そう思っていた矢先のこと。

そろそろ契約更新の話が出てくる時期だなあ…と思っていたら、チーフエンジニアから声がかかり、オンラインミーティングとなりました。

「大変申し訳ないのですが、9月末で契約終了とさせていただきます。これは完全に弊社の都合なので、本当に申し訳ないです…。」

とても残念なお知らせでしたが、文句を言っても仕方ありません。唯一救いだったのは、「佐藤さんの仕事が遅いとか、スキルが足りていないという訳ではなく、単純に自社の方針転換によるものです。本当に申し訳ない…」と仰っていただけたことでし

た。おそらくは、エンジニアの正社員採用がうまく進んだために業務委託を減らす方向に舵を切ったのではないかと勝手に想像しています。

## 次を探さなくちゃ

---

さて、こうなると急いで次のお仕事を探さなくてはなりません。

もちろん次も、フルリモートで Web 系の案件を狙いたいところです。となると、またしてもエージェントに頼らず、自分で探さなくてはなりません。

ちょっと期間は短いけれど、一応は 6 か月の Laravel + Vue.js の実務経験を積むことができたので、以前よりは楽に見つかるのでは…。

そう楽観的に考えながら、Twitter を使ってみたり、Wantedly でカジュアル面談を申し込んでみたり、さまざまな会社に問い合わせる日々が続きました。

ところが、これがなかなかうまくいきません。

本来なら間をあけず、スムーズに次の案件に入りたいところですが、契約終了の 9 月末になっても、次の案件が決まっていない状況でした。

これはまずい…。

このまま行くと、またしても資金ショートが発生して生活費がまずいことになりま

す。ですが、焦ってどうなるものでもありません。

直近の 6 か月間は、以前よりも高単価で契約できていたので、一応は 1 か月ぐらい間が空いてしまっても持ちこたえられそうです。

ここは少し落ち着いて、長期戦で取り組もう…。

そんな風に考えながら、無職状態のまま 10 月が始まりました。

## 粘ってみたけど

---

探している案件の条件としては、

- 地方在住なのでフルリモート OK
- 経験は短いが Laravel 等の Web 系
- 週 4 日稼働でも OK

ということになります。半年前の状況を考えると、「また随分とわがままなこと言っ  
てませんか？」と自分でも思います、はい。

が、「こんな身勝手な条件でも、意外に OK してもらえる」という実感はありました  
ので、ともあれ粘り強く探すべし。

特に、こちらの **GitHub** で管理されている情報を知ったときには「こんなにたくさん  
あるのか！」と勇気づけられる思いがしました。

- リモートワークを採用している日本のテクノロジー企業のまとめ  
<https://github.com/remote-jp/remote-in-japan>

この第 2 版を書いている時点では、COVID-19 の影響でリモートワークという働き方  
が普及していますが、当時はまだまだ「先進的な一部の会社を取り入れはじめた」とい  
う状況でした。

あまたあるフリーランスエンジニア向けエージェントでも、いくつかの会社が「リモ  
ート案件たくさん揃えてます！」とうたい始めたころで、そういったサイトを探しては  
会員登録し、履歴書や職務経歴書をアップロードし、オンライン面談を受け、結果にが  
っかりする…なんてことを繰り返していました。

なかなか手応えも感じられないまま、時間だけが過ぎていきます。

時が経つにつれ、「さすがに 11 月からは働いている状況をつくらないとまずいなあ  
…」と焦りが募ります。

## エージェント依存体質に戻る

「さすがにこれは、ちょっと無理だな…」

そう諦めたのは10月の中旬に入ったころでしょうか。

方向転換して、地元のエージェントさんに当たってみることにしました。

転んでもただでは起きたくないの、この際、いくつかメジャーなエージェントさんに登録して、各社の違いを実体験してみよう…そう思いながら複数社に申し込みをしてみます。

この時に得た教訓をまとめると以下になります。（自分のブログ記事より抜粋）

- 履歴書、職務経歴書はせつかなので先方が読みやすいようにブラッシュアップしておく。必要なら写真も撮りなおす。
- あらかじめ、譲れない条件を決めておく。自分の場合は(1)週4日のみの稼働 (2)PHP 案件 (3)金額は現状維持としていました。
- 「週4日のみの稼働」など、少し変わった条件を入れる場合、理由を聞かれることが多い。「並行して知人の開発案件も請けている」といった形で、きちんと答えられるようにしておく。
- 1社ずつ結果を待っているとかなり時間がかかるため、案件探しは複数並行して行う。たいてい、エージェントさんからも「ほかでも並行して探されていますか？」と聞かれるので「はい」と素直に答えておく。
- 案件を探し始めるのは土曜日が最適。
  - ・ 土曜日に時間を取って、複数社のエントリーと書類アップロードを完了させる。（かなり時間がかかるので注意）
  - ・ 月曜から各社の対応が始まり、出来るだけ同時期に並行して案件紹介が出てくるようにする。
  - ・ ただし、条件が特殊でない場合は逆に選択肢が増えすぎてしまい「ごめんなさい」の後処理が面倒になるため、おそらく一社に絞った方が良い。

そんな風にして、再度エージェントさんとの面談祭りが始まりました。

## エージェントさん頑張る

---

この時に面談まで進んだのは記録によると 4 社。

各社対応は様々で、おそらくは「この人、いろいろ条件付けてきて面倒な人だなあ…」と映っていたのではないのでしょうか。

そんな中で、たまたまなのだと思いますが、割と名前をよく聞くレバテックの担当者さんが頑張ってくださって、

- 週 4 稼働でも OK
- 使用言語 : PHP / フレームワーク : CakePHP 3
- 収入は微減

という案件を提案してくれました。

常駐先の社員の方との面談もスムーズに進み、10 月下旬から現地入りする運びとなったのでした。

※念のためお伝えしておきますが、特定のエージェントさんを推すつもりはありませんし、紹介報酬を狙うためにこの電子書籍を書いたわけではありません。昨今は自分のもとにも「エンジニアを紹介していただけたら、その方が案件に入っている間はずっと月々〇万円お支払いします！」のような勧誘があります。もし「お仕事紹介します！」という話がやってきたら、その人が何のために行動しているのか？を気にしたほうが良いかもしれません。

このあたり「エージェントはどこがいいのか？」というお話は、おそらく会社単位ではなく、担当してくれる営業さんが合うか合わないか、に依るのだと思います。

この時は、レバテックさんの名古屋営業所が出来て少し経ったぐらいの時期で、そこに東京から赴任された、若い男性の営業担当さんがついてくれました。

恐らくですが、実績を上げるためにかなり必死で頑張ってくれたのだと思います。

## 【コラム】エージェント依存から脱却するために

さてさて、この時に僕が仕事にあぶれた（自分の希望の仕事に就けなかった）のはなぜか？というのを反省してみたいと思います。

原因らしきものをいくつか挙げてみると、

- 市場のニーズが下がっていた

当時、たまたま知り合ったエージェントの方から聞いた話では、ちょうどこの10月あたりは案件がすごく少なくて、その道のプロであるエージェントさんでも少々苦勞されたとのこと。

- 経験値の不足

なにしろ Web 系の実務経験が実質 6 カ月しかありません。エンジニア歴は長いとしても、即戦力にはならないでしょうから、冷静に採用側の身になって考えれば、はなから除外されますよね、きっと。

- アウトプット量の不足

ブログは書いていたものの、あまり技術的な記事は書いていませんでした。ちょっとだけ反省して、最近では自分が躓いたときなんかはメモの意味でもブログに記事として載せるようにしています。おそらく、経験値がそこそこ（例えば、ちょっと足りないかもな…と判断されそうな1年とか）だったとしても、きちんとアウトプットをしていれば、判断材料として良い方向に働くかと思います。

- 人的ネットワークの不足

「自分の場合は Twitter でつぶやくとすぐ仕事の依頼が来ますよ」みたいな人を何人か知っているのですが、そういう方々は、たいていつながりを多く持っています。僕もこのあたりはまだまだだな…と感じています。

と言ったところでしょうか。

ともあれ、強く感じているのは「ネットの世界で何もアウトプットをしていないなら、それは存在しないのと同じ」ということ。

少なくとも Twitter アカウントを用意してたまにつぶやいてみたり、ブログ・Qiita・Zenn・note 等で記事を書いてみたりは必要かと思います。



おそらく最強なのは、自分で何かしら動くサービスを作り、GitHub でソースを見てもらえる環境を用意しておくこと。なにしろ採用して良いかどうかの判断は、ソース見ないと怖くてできませんから…。

いずれにしてもアウトプットをするには相当な時間がかかります。面倒ではあるんですが、将来の自分を助ける資産になりますので、少しずつで良いので、コツコツ頑張っ  
て取り組んでください。

## 2 か月後の転機

---

CakePHP にも少しずつ慣れ、1 カ月が過ぎた頃でしょうか。

このころ、いわゆる IT 勉強会やもくもく会などのリアルイベントにちょくちょく顔を出すようにしていました。

ある日、とあるイベントで知り合った人からメールが届きまして「弊社で Vue.js のエンジニアを探しておりまして、もしご興味あればいかがでしょうか？」とのこと。

これはチャンスかも…と思いつつも、なにしろ 6 カ月しか実務経験がありませんので、そう簡単に事が運ぶとも思えません。とは思いつつも、ダメもとで「ぜひ一度お話しさせてください！」と返信しました。

そして後日、CTO とエンジニアさんを含めたリアル面談があり、どんなことに取り組まれているか、どんなことを期待されているか？など、実際にソースコードを拝見しながらお聞きすることができました。

6 カ月の経験のうち、後半はほとんどフロントを触っていたこともあり、なんとかお二人のお話は理解できた気がします。技術的な疑問を投げかけて回答をいただいたりしながら、適切なコミュニケーションを取れたかな？という感覚はありました。

その後のやり取りで、どうやらスキルの的にはギリギリ OK をいただけたようで、もし可能であれば、参画してほしいとのお返事をいただくことができました。

やったー！と喜びつつも、今度は「いつから参画できるのか？」のタイミングが問題になってきます。先方はかなりお急ぎの様子ですが、自分の状況はというと、新しい環境に入ってまだ 2 カ月ぐらい。仕事面では、指示された作業を淡々とこなしている状況ではありましたが、多少は頼りにされているのかな？という手応えはありました。

そのため、6～7割はこのまま契約を継続してくれるのではないかと…とは思いつつも、実際は「この人、使えないなあ…」なんて思われている可能性も十分にあります。

契約終了したいと思われているのであれば、ちょうど良かった…で済むのですが、問題は契約を継続したいと思われている場合です。さすがに「来月で契約終了させていただきます」と一方的に通告して終了、というわけにはいかないのです、おそらくは交渉が入り、その結果としてプラス1～3か月延長して終了…ぐらいが落としどころかな…と想像していました。

その辺りの状況を新しい案件（Vue.js の案件）の担当の方に伝え、それでも参画可能かどうか？をお聞きしてみたところ、「状況、了解しました。もちろん参画いただければありがたいです。ただし、弊社も人材確保についてはかなり急いでおりまして、並行してエンジニア採用に動いております。そのため、タイミングによっては他のエンジニアが先に決まってしまう、お断りする可能性がありますので、その点だけご了承ください。」とのお返事。

そりゃそうだよね、と納得しつつ、現案件を離脱する準備に取り掛かります。

## 契約更新しません、って伝えたら怒られた

---

ここで微妙にトラブルが発生してしまいました。

常駐していた Cake PHP の案件、実際には現場の方々が自分のことをどう感じていらっしゃるか、本当のところは分かりません。

なので、こういう時は現場で直接やり取りをせず、エージェント経由で様子を伺ってもらう、というのが常套手段と考え、その旨をエージェントさんに打診しました。

が、実のところ、自分と現場の間にレバテックさん含め3社のエージェントが入っていました。

こちらからは、契約終了についてのお伺いメッセージを、こんな感じで発したつもりでした。

「契約の更新についてなのですが、実は知人からお誘いを頂いておりまして、そちらに参画したいと考えております。果たして自分は御社のお役に立てているのでしょうか？もし契約を更新したいとおっしゃっていただける場合、大変心苦しいのですが、

できるだけ早い段階で契約を終了させていただきたいと考えております。希望時期としましては、12月末を考えておりますが、もしご迷惑をかけてしまったり、強く延長を希望されるようでしたら、各社エージェントを含め、終了時期を調整させていただきたく存じます。」

ところが、間に3社入っていることもあり、

「知人に誘われてそちらの仕事に入ります。なので契約は更新しません。以上。」

ぐらいの勢いで伝わってしまった模様。

後日、現場のマネージャーさんに呼び出され「一方的すぎる！」と強くお叱りを受けてしまいました。

一瞬、弁解しようかとも思ったのですが、かなりご立腹の様子でしたし、下手に延長になってしまっても困るので、そのまま平謝りしつつ、先方に随分とご迷惑をおかけしながら契約終了となりました。

おそらくどんな業界も同じかと思いますが、意外な人と意外な人がつながっていたりして「この業界は意外に狭いなあ…」なんて思うことがあります。ですので、読者の皆様は、こういった立つ鳥跡を濁すようなことは、できるだけ避けるよう心掛けていただければと思います。

## はしご外し

---

そんな風に迷惑をかけつつも、ともかく案件終了時期が確定しました。

となれば、次のお仕事を紹介してくれた知人にさっそく報告です。

「終了時期、決まりました！」

そう連絡してみたところ、はしごを外されるような返信が…。

「あれからエンジニア2名参加が決まってしまいました、ごめんなさい！」

なんと…。

まあ、そんな予感はしていましたが、無理に契約終了した罰なのかもしれません。

フリーランスあるあるなお話ではありますが、こうなると、ともかく急いで次の案件を探さなくては。

10月の「なかなか仕事が決まらなくて背中がひりつく感覚」がよみがえってきます。

## またまた怪しい Twitter アカウント

---

さてそのころ、たまたまネット上でいくつかお声がけを頂いていました。

(やはりこういうのはタイミングがすべてで、運次第なのではないか…という気がしています。)

そのうちの 하나가、またしても怪しい Twitter アカウントからの DM でした。

東京のスタートアップ企業から「Laravel エンジニアを探しております。スタートアップなので金額面でご満足いただけない可能性があります、もしご興味あれば面談の機会を頂けないでしょうか？」とのこと。

一度お話聞かせてください、と打診して、CTO の方と副業で入っていらっしゃるエンジニアさんとの Web ミーティングに参加しました。

その後、経営陣の方とも Web ミーティングでお話して、無事フルリモートでの参画が決定。金額面では確かに希望単価より 25%割引ぐらいになってしまいましたが、ともあれメンバーの方々や経営陣もとても物腰の柔らかな方々でしたので、ぜひお願いしますと返信して参画が決まりました。

「よーし、来年からは再度フルリモートワーカー！これでようやく安心して年が越せる…」そんな風にして、多少落ち着いた気持ちで年末を過ごすことが出来ました。

# フルリモートワーカー再チャレンジ

## スタートアップ企業でのリモートワーク

---

1月から正式に参画予定でしたが、キャッチアップのために12月後半から時間を使って環境構築を進めていきました。（この時の作業に関しては、事前に確認し、きちんと稼働時間としてカウントして、請求書もお送りしていました。）

この当時はまだサービス自体がPMFしていない（お金を出してくれるユーザーがたくさんいるのかどうかが分かっていない）状態だったと記憶しています。

CTOがAWS周りのインフラを用意し、副業のエンジニアさん1名と海外在住のエンジニアさんが1名、そして自分。このメンバーで欲しい機能をどんどん追加していきます。

基本的にはSlackでのやり取り。あとは週に1~2回のWebミーティング。それ以外は各自でもくもくとタスクをこなしていく日々でした。

ちなみに「フルリモートワーク」という形態にもいろいろあるようで、企業によっては就業時間中ずっとWebカメラをオンにし、常時Webミーティングの状態になっているところもあります。

参画したチームでは、必要な時にSkypeで音声のみのミーティング、というスタイルでした。

## 企業の成長とともに

---

年が明けて、正式にスタートアップへの参画がスタートします。

（ちなみに、この時の契約形態は業務委託（準委任）、週4日の稼働という条件でした。）

当初はエンジニア3名程度でスタートしたこの案件も、時間が経つにつれて徐々に規模が大きくなっていきました。

これ書いているのは、参画してから約1年半が経過した時点ですが、振り返ってみると…

- ベトナムオフショア開発チームが数名参加。
- 顧客が増えていき、資金調達も実施。
- ブランディングのため、社名をサービス名に変更。
- リファラルによるエンジニア採用が進み、徐々に国内エンジニアも増加。
- 国内開発メンバーが 10 名以上に。
- 営業・CS チームも徐々に人員が増加、専属のデザイナーさんも採用。
- 資金調達累計額は数億円に。

と、ずいぶん規模が大きくなってきました。

## お賃金の交渉

---

転職や客先常駐で 10 以上の職場を渡り歩いてきた経験から考えても、この案件はベストと言っても過言ではないな…というのが正直な感想でした。開発メンバーも良い人ばかりですし、他チームの人たちも前向きで働きやすい環境です。

ただし、悩ましいのが金額面。前述したように、当初からかなりディスカウントした金額設定になっていました。これが長く続くと、将来的にちょっとまずいことになりそうです。

特に CTO はその辺りも気にしてくださっていたので、そろそろ 1 年が経とうとするタイミングで正直に「契約金額がこのままだと将来的にちょっと辛いなと思っているのですが、単価が上がる可能性ってあるでしょうか？」とお聞きしてみました。

職場の制度として月 1 で 1on1 と呼ばれるミーティングの場が設定されていたので、その機会をお借りしての交渉です。

先方も気にはされていたようで、もちろん可能性はあるとのこと。もう少し先に追加の資金調達が予定されており、そのお金が振り込まれた次月から単価 UP する、というお約束をいただきました。

正直に言えば「ようやく相場よりやや低いかな…」ぐらいになった状態ですが、なにしろ一緒に働いているメンバーが良いので、金額面だけで他に移るといのはかなり腰

が重くなります。さらに条件の良い別案件を探す、という考え方もあるとは思いますが、メンバーに恵まれているし、業務委託にも関わらずいろんなことにチャレンジさせてもらえるし…と、自分に言い訳しつつ、まだしばらくはこの案件でサービスのグロースに貢献しつつ、経験を積んでいこうと思っております。

## コラム 収入の移り変わり

フリーランスになって、収入はどうなったのか？をざっくりとまとめてみると、以下のような状況です。以下、金額は年商（税金や社会保険料を納める前の金額）ですのでご注意ください。

- フリーランス 1~7 年目

エージェント経由で、負荷が低く金額設定の低い案件がメイン。月に 45 万~50 万円 × 12 カ月 → 500 万円半ばを行ったり来たり。

- フリーランス 7 年目以降

基本は直契約。時間単価 3,500 円~4,000 円 × 月間稼働時間 120~160h × 12 カ月 → 700 万円~850 万円。

現時点では最高値で約 850 万円ですが、ここから税金もろもろ支払うので、正社員の年収に換算すると、700 万円行くかどうか、というところではないでしょうか。

## 社員になりませんか？

さて、多少なりともチームへの貢献はできているかな、と思いつつ頑張ってお金を稼いでいたんですが、あるときに CTO から相談がありました。

「あの…。今は業務委託をお願いしているわけですが、正社員になってもらう選択肢ってあったりします…？」

突然のお声がけで驚いたのですが、しばらくはフリーランスを続けるつもりだったので、その場では丁重にお断りしました。

社風や成長のスピード、働きやすさなどを考えれば、確かに素晴らしい会社だな、と少し心が揺らぎます。とはいえ、自分の性格上、社員になってみたものの、しばらくしたらまた「やっぱりフリーランスに戻ります」みたいなことになりそうで、結局ご迷惑

をおかけしてしまいそうだな…そう判断し、そのままフリーランスで居ることを選びました。

また、恐らくは正社員になれば身分や社会制度面で安定は得られるものの、業務委託よりは収入が減るというのも大きな理由の一つでした。

その後も、ありがたいことに CEO から直々に正社員にお誘いいただいたりもしましたが、ご期待に沿えず大変申し訳ないと平謝りしつつお断りしたのです。

## 楽しくお仕事

---

さて、そんなわけで、第2版を執筆している2021年現在、地方でお仕事しつつ、スタートアップの開発案件にフルリモートで参画できております。

フリーランスになる前の暗黒時代から考えれば、正直なところ「お仕事って、こんなに楽しくていいの？」という感覚で、我ながら幸運だなあと感じています。

考えてみると、自分にとっての、この生きやすい感覚は、「自分には選択肢があるのだ」という安心感から来ているような気がします。

初版を書き終えた時点では、仕事にあぶれることはないだろうという安心感があったものの、エージェントさんに100%依存していて、常駐先が転々と変わっていただけでした。スーツを着て電車で通勤し、常駐先のマネージャーに指示されながら言われた仕事を淡々とこなす…。突如契約が終了になることもあり、次の案件を探してもらって面談に挑み、ストレスを感じながらも新しい環境に慣れていく…。

そんな永久ループが見えていたので、エンジニアがフリーランスになることを、それほど素晴らしいとは思っていませんでした。

ですが、第2版を書いている現時点では、割と安心してフリーランスで居られる感覚があります。仮に今の仕事が急になくなったとしても、知人に聞いたり、Twitterでつぶやいたりすれば、おそらくはお声がけいただけるだろう…そんな自信が多少なりともあるからです。



## 今後の展開は？

さてさて、フリーランスになってからあっという間に8年が過ぎました。たまに「この先、どうなっていくのかなー」なんてことをフト考えることがあります。

それは悲観的になっているわけでもなく、かといって「ものすごくワクワクするか？」と言われると、そういう訳でもない…というのが正直な気持ちでしょうか。

ものすごくとんがっている訳ではないけれど、今まで自分なりに培ってきたスキルと経験。これがあれば、恐らく食うに困ることは無いだろう、という安心感があります。

その一方で、事業を大きくするとか社会に貢献するなんていう、若い時に抱いていた野望のようなメラメラした気持ちはすっかり影を潜めてしまいました。

自分にとっての使命ってなんなんだろ？とぼんやり思いながらも、ともあれ、人生の最後に「あー面白かった！」と心の底から言えるように、焦らずも紆余曲折じたばたしながら、気の向くままに進んでいくかなー…。そんな風に思っている今日この頃です。

### コラム：「キャリア」という言葉の違和感

個人的にイマイチ好感の持てない言葉に「キャリア」というキーワードがあります。どんなキャリアを進むべきか？と悩む人は多いので、キャリアカウンセラーというような職種や資格などもあるようです。

でも、これってきっと「正解がある」前提ですよ。

10年前に「君はYouTuberに向いてそう！」なんて教えてくれる人はいなかったでしょうし、10年後にどんな仕事に人気があるかなんて分かりません。

何より自分の場合、天邪鬼なのか「こういう選択肢があるけど、どれにする？」って言われて、素直に「これがいい！」なんて思えないんですよ。

現時点で、一番憧れているのは高名なエンジニアの方とかでは全然なくて、無駄ゴスティーニの藤原麻里菜さんでしょうか。

- 無駄ゴスティーニ MUDA GOSTINI  
<https://fujiwaram.com/archives/515>

最初に拝見した時は、恐らく皆さんと同じく「なんじゃそりゃ！」と笑いつつ驚きました。でもすごく考えさせられたんですよね。自分が思いついたことを、ゼロから創り出す。おそらくスタートした時点では何の見返りも期待できないはず。それなのに、ただただ手を動かして作品をつくり続ける。そんなこと、今までやってきただろうか？って。

プログラミングやイラストやデザイン。自分がチョットデキルことを掛け合わせて、勝手に企画して世に出してみる。そうやって「ものづくり」を楽しみながら、クリエイターであり続けたい。今はそんな風に思っています。

世の中のフツーにとらわれないこと。

消費する側だけではなく、創造する側にも居続けること。

そして楽しむこと。

なんてことを大切にしながら、面白いにおいのする方にボチボチ進んでいけばいいんじゃないですかねー。

## まとめ：フリーランスになるべきか、ならざるべきか…

フリーランスエンジニアになるべきか、ならざるべきか…。

結論から言ってしまうと、「どっちでもいいんじゃない？」が正直な回答でしょうか…。思いつき無責任な回答に聞こえるかもしれませんが、初版を書いたころには7：3で「向いてそうな人以外はやめた方がいい」だったのが、現時点では5：5で「どっちでもいいと思うよ」に変化しました。

ただ、現実的な手段としては、今なら

- まずは副業/複業に取り組んでみる。これによって、きちんとまともな案件を探し、問い合わせして、面談を行い、相手方から可否の判断を下される、というリアルな経験をする。
- 月に数万以上の売上を立てて、きちんと確定申告する。これによって、税務もろもろの面倒なタスクを経験する。

というステップをお勧めします。

1歩前に出るというよりも、まずは軸足に体重を乗せたまま、片足だけ出してみる。やっぱり大変そうだと思うなら戻ればいいし、そっちの方がいいと思えばそのまま歩きだしてしまえば良いですし。

ただし、これができるのは極端なエンジニアの不足という、今この瞬間の景況に依るものだ、というのは理解しておいた方が良いでしょう。急に景気が悪くなるような大きなイベントが発生すれば、副業の募集は無くなり、業務委託のメンバーは切られ…というような状況も大いに考えられます。

そんな状況になった時、果たして自分は食い扶持を何とかすることが出来るのだろうか…？そう考えると今でもゾッとする感覚があるのは否めません。

この本をここまで読んでくださっているので、すでに腹を決めている方も多いのではないかと思いますが、インフルエンサーの煽り文句に惑わされず、極端に景気が悪化した場合のリスクも考えつつ、冷静に決めていただいた方が良いでしょう。

友人で「1年ぐらいフリーランスになったけど、なんだか満足したので会社員に戻った」という人も居ますし、自分のように「週4日稼働にして1日は個人開発に取り組みたい」という考えの人も居ます。ともあれ、変化を起こそうとされているその気持ちがしぼんでしまわないうちに、まずは半歩、リスクの少ない形で動き出してみるのが一番じゃないかなと思う次第です。

# エピローグ

## 一步踏み出すあなたへ

本書は、今まさにフリーエンジニアになろうとしている方に向けて書きました。「いづかなれたらいいな」ではなく、今すぐ行動に移そうとされている方にとって役に立つよう、生々しく実体験を書き綴りました。

特に最初の金額交渉の話や支払いサイトについては、自分にとっても大きな失敗だったと思っています。金額に換算すれば、おそらく数十万円ほど損しているのではないのでしょうか。「あの時、知っていれば…」という思いが今でも強くあるので、他の方が同じような失敗をしないよう、細かく書き記してみました。

今からスタートするあなたにとって、何かしらお役に立てれば幸いです。

## 第二版エピローグ

第2版をノロノロと執筆していたら50歳の大台に乗ってしまいました。今はWebエンジニアとしてプログラミングを楽しみつつ、良い環境でお仕事ができていることに感謝しております。

また、まじめにお仕事しながらも、こんな活動をしています。

### ● Podcast 配信

日頃、IT関連のニュースや記事をチェックする習慣があったので、気になったものを音声で紹介するポッドキャストを配信しています。

第2版執筆時点で、配信を始めてから3年ほど経過。週1のペースで180回を超えています。累計ダウンロード数は約89,000、毎回500名ぐらいの方に聴いて頂けているようです。最近リスナーさんからのコメントもちょくちょく頂けるようになり、楽しく収録、編集、配信を行っています。

- Tech系フリーランスが選ぶ最近の気になるトピックス  
<https://techfree.jp/techfree-podcast>

- 個人開発

何かしらの Web サービスを作ってみたいという思いがあったので、Vue.js + Firebase でつくってみたのがこちら。バズることもなく、つくって満足して放置です…。

- あの子ぼくが入力したテストデータ見たらどんな顔するだろう  
<https://anotest.com/>

- ブログ

アウトプットの間として、自分のサイトを WordPress（無料テンプレート利用）で立ち上げています。Qiita 等のサービスを使うという手もあるんですが、自分で制作したコンテンツは自分の資産である、という意識を強く持っているので、いつか終わってしまうかもしれない第三者のサービスは利用せず、面倒でも自前で環境を用意しています。前述のポッドキャストもこの WordPress に Plugin を追加して配信しています。

たまに技術記事も書いているので、多少なりともお仕事獲得に貢献しているようです。月間 PV は 5,000 ぐらい。

- <https://techfree.jp/>

とまあ、なんだか我ながらもがきまくってる感がありますが、いろいろチャレンジしてみると楽しい展開になるかもな…なんて淡い期待を抱きつつジタバタしております。

今後の動向が気になる！という奇特な方がいらっしゃいましたら、月に 1 回ぐらいのペースでメールレターを配信していますので、これを機に登録してやって頂けたら幸いです。サイトのプロフィールページ [ <https://techfree.jp/profile> ] に登録フォームがありますので、そちらからメールアドレスのご登録をお願いいたします。

【メールレターについて】こんなことを考えつつ発行しております。



無名で強くない普通の人なので、だからこそジタバタしながら Podcast 配信や個人開発など、こつこつアウトプットするよう心がけております。

なんかほら、人間ってほっとくと楽な方に流れて停滞しちゃうじゃないですか。

たまに届くこのメールレターが良い刺激になれば嬉しく思いますし、気軽に返信していただいて、「こんなの作った!」「こんな記事書いた!」などお互いに良い刺激を与えられるようなコミュニケーションツールになれば嬉しく思います。

また「〇〇についてももう少し詳しく聞きたい」などご質問があれば、お気軽にご連絡ください。何かしら反応を頂けると、著者としても書いた甲斐があったと嬉しく思えますので、巻末の連絡先よりお声がけいただけましたらありがたいです。

いまフリーランスエンジニアになろうとしているあなたへ

ー40代・名古屋でフリーエンジニアになった著者が語る「もっと早く知っておけば...」の失敗談と、フリーランス転向のメリット・デメリットについての考察ー

著者 : 佐藤 孝 (ペンネーム)  
ブログサイト : <https://techfree.jp/>  
Twitter : <https://twitter.com/goodengineer7>  
メール : [s.free.engineer@gmail.com](mailto:s.free.engineer@gmail.com)

## ChangeLog

2016/07/18 初版発行(Ver. 1.0.0)

2021/08/13 第2版発行(Ver. 2.0.0)

- 表紙デザイン変更
- 「第2版によせて」追記
- 「クラウド会計は本当に便利か？」オンライン会計サービスについての説明を現状に合わせて更新
- 「コラム 「支払いサイト」のこと」情報追加
- 「ド田舎過ぎてエンジニアの仕事がない、と嘆いているあなたへ」リモートワーク案件の検索用リンク追加
- 「未経験からエンジニアになる方法(案)」追記
- 第3章 追記
- 「エピローグ」第2版時点の内容を追記
- 問い合わせ先 URL 変更
- 問い合わせメールアドレス変更

Copyright (C) 2016- S(エス) All Rights Reserved.