



フリーランスPL/PM

年収倍増 ガイドブック





はじめに

”会社員時代より収入をUPさせたい”

”自由な働き方、自分らしい生き方を実現したい”

これは、PM・PLとして働いているフリーランスエンジニア、そしてこれからPM・PLになりたいフリーランスエンジニアの多くが抱えている悩みの1つです。

今回、このレポートでは、フリーランスのPM・PLとして高収入を稼ぐ方法、そして、10年後や20年後、30年後までずっと、安定した収入を稼ぎ続けることで自分らしい生き方を実現するための方法とポイントをまとめました。



フリーランスPM・PLが増えている2つの理由

PM・PLとして働くフリーランスエンジニアは年々増加しています。その理由は大きく2つあります。

①PM案件の需要の拡大

テクノロジーの進化により、ITを利用した業務やシステムも多様化、複雑化しPM案件の需要が拡大しています。

②PMの働き方の多様化

近年ではAIやデータ分析、クラウドといったトレンドの領域の案件が増えているため、優秀なエンジニアが今後もっと求められていきます。



フリーランスのPM・PLになる3つのメリット

①自身でキャリアを築くことができる

会社員としてPM・PLの仕事をしている場合、プロジェクトは会社側が決めたものに従わなければなりません。しかしフリーランスのPMとして独立すれば、自分が希望している理想的なキャリアを築くことが可能です。

フリーランスの場合は、自分で案件を決めることができます。スキルや実績があれば、会社員時代に自分が参画したいと考えていたプロジェクトにも挑戦することもできるでしょう。



フリーランスのPM・PLになる3つのメリット

②高い収入が望める

フリーランスのPM・PLの案件単価は、他のフリーランスエンジニア職の案件単価と比較しても、高単価なものが多いです。会社員の場合でも、上流工程やマネジメントに携わる職種は年収が高くなりますが、それはフリーランスでも同様です。

また、会社員の場合は会社の賃金形態に従うことになりますが、フリーランスはそういった制約を受けることはありません。



フリーランスのPM・PLになる3つのメリット

③ 契約次第で時間が自由に使える

契約次第にはなりますが、フリーランスのPMであれば会社員のPM・PLよりも、時間の束縛がありません。

会社員として働く場合は、就業規定に合わせて毎日決まった時間に出社し、退勤時間まで仕事をする必要があり増田。**フリーランスの場合は、空いている時間は、自分のプライベートに使うことができるため、ワークライフバランスも取りやすい働き方です。**



高単価案件を獲得する4つの方法

① 営業を行う

PM・PL案件を獲得するためには、自分自身で営業活動を行う必要があります。自分で営業して案件を獲得できれば、フリーランスのPMとしても高収入や安定した収入を得ることが可能です。

近年では、PM案件を含めたITコンサルタント向けの案件の数が増加傾向。自身の実績に見合った案件を獲得するためにも、営業スキルを磨いておくといいでしょう。





高単価案件を獲得する4つの方法

②フリーランス専用の エージェントに登録する

エージェントに中間マージンが取られるというデメリットがありますが、自分で営業活動をしなくても案件を紹介してもらえるのでエンジニアの仕事に集中することができます。

また、自分の希望に合った案件や、案件の期間に併せて次の案件を紹介してくれるため、コンスタントに案件を獲得しやすくなります。



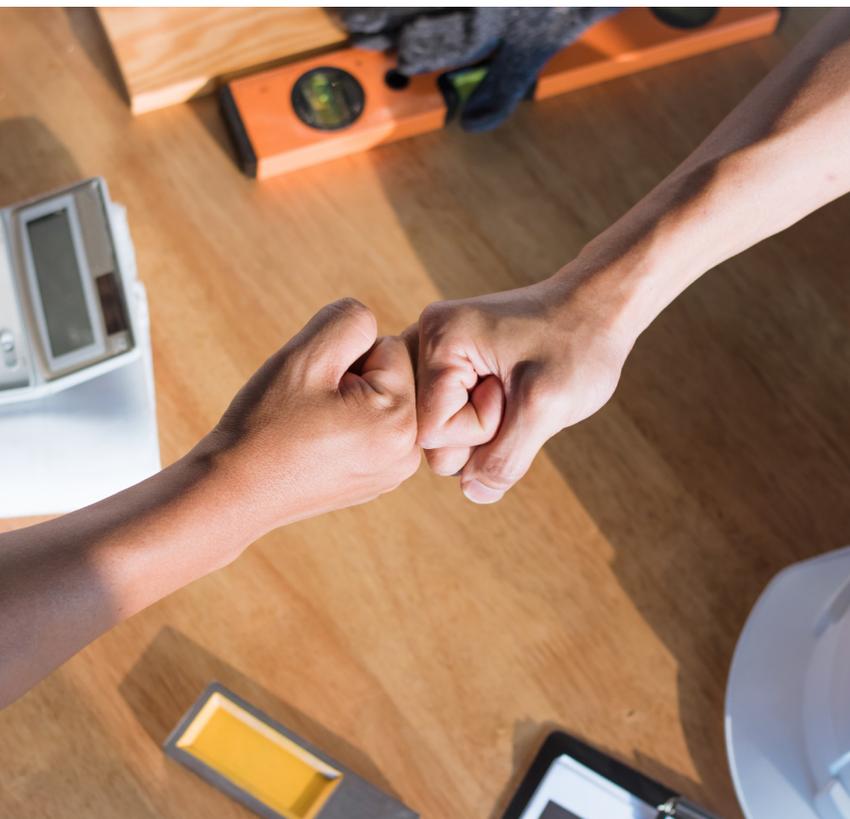


高単価案件を獲得する4つの方法

③ リファラル

リファラルとは、「紹介」「推薦」という意味です。フリーランスのPMが案件を獲得するためのリファラルとは、業界関係者や友人などから案件を紹介してもらうことを意味します。

**直リファラルの場合、エージェントや求人サイトのよう
に間に仲介を挟みません。**そのため、マージンなどを取
られず高単価の案件を獲得しやすいというメリットがあ
ります。





高単価案件を獲得する4つの方法

④ SNSで集客する

近年ではSNSを使って営業活動を行い、PM・PL案件を獲得するフリーランスのPM・PLも存在します。**SNSで自身のスキルや実績を定期的に発信することで、興味を持ったクライアントに声を掛けてもらえるケースがあります。**

しかし、しっかりと自分をアピールできなければ案件の獲得につなげることはできません。どんな実績と強みがあるのかすぐ見てわかるようなプロフィールを作成することが重要です。



高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



① コミュニケーションスキル

フリーランスのPMとして働く場合、プロジェクトのチームメンバーやクライアントと密接なコミュニケーションを取ることになります。フリーランスのPMとして高単価を目指すためには、コミュニケーションスキルは必須です。



また、プロジェクトを成功へ導くためには、クライアントとプロジェクトメンバーの両方を管理して行くことになります。そのため、適切なコミュニケーション方法を選択することが求められます。

高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



②プロジェクトマネジメントスキル

PMはプロジェクトの規模や予算、スケジュールなどのすべてのバランスを見て、プロジェクトをマネジメントしていくスキルが必要になります。たとえば、いくら成果物の品質が高くても、コストがかかり過ぎてしまっただけでは問題です。



高単価なフリーランスのPMを目指すのであれば、品質やコスト、納期を考慮しバランスを保ちながら管理できるマネジメントスキルが求められます。

高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



③交渉スキル

プロジェクトの進行にトラブルはつきものです。その際に予算・単価や日程などクライアントに交渉する必要があります。PM・PLはプロジェクトの進行を円滑するためにも高い交渉スキルを身につけ、双方の納得できる条件を生み出すことが重要です。



また、相手を納得させたり、何かを交渉する局面では、疑問の余地がない誰にでも理解できる文章を構成するスキルが必要となります。

高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



④アーキテクトスキル

プロジェクトを円滑に進めていくための、多角的に物事を検討しつつ、システムを構築していくスキルが必要となります。

システム構築においてはあらゆるパターンが考えられますが、多くの選択肢の中から最良の選択をするためには、システムの構造に関する知見を有しているかがモノを言います。そのため、PMにはプログラミングなどの開発経験が求められることが多いです。

高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



⑤ 英語スキル

グローバル化の影響で、プロジェクトのメンバーや取引先の担当者と英語で会話する可能性があります。英語スキルは短期間で身につくものではないため、突然の対応にも応じられるように日々の努力が大切です。



必須のスキルとまではいきませんが、さらにITの最新技術を知るためにも英語スキルは役立つのでぜひ身につけておくといいでしょう。

高単価案件の獲得に必要な6つのスキル



⑥進捗管理スキル

プロジェクトマネジメントにおける主な仕事は、プロジェクトの進捗を管理していくことです。**フリーランスのPMとしてクライアントの利益を最大化するは、経営視点を持ちながらプロジェクトの進捗管理を行う必要があるでしょう。**



経営視点で持ち合わせることにより、利益を最大化するためのプロジェクトの方向性も舵を取れるようになるでしょう。



「日本のフリーランスエンジニアへの評価は低すぎる。立場も弱すぎる。」

そんな業界のあり方を変えたいという想いで、私たちHapInSは、フリーランスPM・PLを支援する『ハピフリ!!』を運営しています。

『ハピフリ!!』は、**実力派フリーランスエンジニアのためのオンラインコミュニティ**。フリーランスエンジニアが新しい知識や技術を学び、横の繋がりをづくり、ワンランク上の案件に挑戦する機会を創り出すためのコミュニティです。





社 名 HapInS株式会社

設 立 2021年8月

社員数 71名 (2023年1月現在)

資本金 10,000,000円

事業内容 ハピフリ!!事業

システムエンジニアリングサービス事業

