フリマド、「フリーランスに関する実態調査」を発表

■調査結果サマリー
・同時進行している平均的な案件数は2 3件
・案件の平均契約期間はスポット案件、複数年契約が多い
・社会的な貢献よりも業務へのチャレンジや、能力を活かすことを重視
・就業環境やフ ライヘ ートの両立という観点て は満足度は高い
・フルリモートで働くフリーランスは約23%のみ
・取引先とのトラブルで最も多いのは「一方的な仕事内容の変更」
・案件獲得経路で有効な手段は紹介や過去、現在の顧客
・フリーランスエージェントに求めるものは高単価案件・長期案件の紹介

フリーランス向けメディアを運営する「フリマド」は、インターネットネットリサーチを用いて「フリーランスの実態調査」を行いました。

▼調査レポートはこちら▼

https://commeson.com/freelance-report

フリーランスの同時進行案件数と平均契約期間

フリーランスとして働いている人のうち案件の掛け持ち数は2 3件が多く、案件の契約期間はスポット・単発案件に次いで複数年契約が多いということがわかりました。

社会的な貢献よりも業務へのチャレンジや能力を活かすことを重視

フリーランスになるうえで重視したポイントについて尋ねると、社会的な貢献よりも「自信のスキルや能力を活かす」、「自分の好きな仕事をする」という部分を大切にしていることがわかりました。

就業環境やフ ライヘ ートの両立という観点て は満足度は高い

またフリーランスという働き方の満足度について尋ねたところ、「就業環境」や「プライベートとの両立」に対する満足度は高いという結果になりました。

フルリモートで働くフリーランスは約23%のみ

また1週間あたりのリモートワーク日数について尋ねたところ57.2%が毎日出勤、フルリモートのフリーランスは22.6%という意外にも低い結果であることがわかりました。

取引先とのトラブルで最も多いのは「一方的な仕事内容の変更」

フリーランスの方に取引先とのトラブルについて尋ねたところ「一方的な仕事内容の変更」が38.4%と最も多く、対応方法として最も多かったのは「取引先との直接交渉」という結果になりました。

案件獲得経路で有効な手段は紹介や過去、現在の顧客

フリーランスの案件獲得で最も仕事獲得につながる経路は「知人・知り合いからの紹介」、次いで「過去・現在の取引先」とSNS発信やフリーランスエージェントの活用よりも人脈が重要であることがわかりました。

フリーランスエージェントに求めるものは高単価案件・長期案件の紹介

またフリーランスエージェントに求めるものを尋ねたところ「リモート案件の紹介」よりも、「高単価案件・長期案件の紹介」のニーズが強いということがわかりました。

調査概要
調査テーマ　：フリーランスに関する実態調査
調査実施　：フリマド
調査対象　：フリーランスとして働く18 65歳
調査実施期間：2023年10月10日　~10月11日
調査方法　：Freeasyを用いたインターネットリサーチ

フリマドについて
名称　：フリマド
メ テ　ィ ア 概 要　：フリーランス向け情報メディア
メディアURL　：https://commeson.com/
引用・クレジットの記載について
「出典元：フリマド」の明示
　調査記事（https://commeson.com/freelance-report）へのリンク設置

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com