



# JUAS アドバンスト研究会

## 副業・兼業で稼ぐための実践と提言

最終報告書

2019年3月31日

### 【参加メンバー】

|        |                  |
|--------|------------------|
| 福田 修   | (テクノロジーオブアジア)    |
| 白井 久美子 | (日本ユニシス株式会社)     |
| 中村 誠   | (学校法人Y I C学院)    |
| 伊藤 剛   | (株式会社SH I F T)   |
| 安竹 由起夫 | (Yext)           |
| 島田 悟志  | (東京ガス i ネット株式会社) |
| 上田 志雄  | (東京ガス i ネット株式会社) |
| 田尾 昭仁  | (東京ガス i ネット株式会社) |

## 目次

---

|       |                                     |    |
|-------|-------------------------------------|----|
| 1     | はじめに .....                          | 2  |
| 1.1   | 本研究内容を選定した背景.....                   | 2  |
| 1.2   | 主旨・目的 .....                         | 2  |
| 1.3   | 副業と兼業の定義 .....                      | 2  |
| 2     | ITを取り巻く現状 .....                     | 3  |
| 2.1   | ITやIT部門に対する要求 .....                 | 3  |
| 2.1.1 | ITやIT部門に対する要求の変化.....               | 3  |
| 2.1.2 | デジタル・ビジネスの創出 .....                  | 5  |
| 2.2   | 働き方改革 .....                         | 6  |
| 2.2.1 | 働き方改革とは.....                        | 6  |
| 2.2.2 | 働き方改革による変化点（推測）とエンジニアとしての価値向上 ..... | 7  |
| 2.3   | 労働基準法 .....                         | 8  |
| 2.3.1 | 労働基準法 第14条 .....                    | 8  |
| 2.3.2 | 労働基準法 第35条 .....                    | 9  |
| 3     | 副業・兼業の実践 .....                      | 10 |
| 3.1   | 副業・兼業の目的 .....                      | 10 |
| 3.2   | 本研究会の対象 .....                       | 10 |

# 1 はじめに

---

## 1.1 本研究内容を選定した背景

平成29年3月に経済産業省による副業・兼業の事例提言が発表された。

(<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hukugyo/2017/170330hukugyoteigen.pdf>)

これに伴い、各経済団体、賛同企業における「従業員の副業・兼業の解禁」の事例は、確実に増えている。( <http://www.meti.go.jp/press/2017/05/20170531005/20170531005.html> )

一方当研究会は、「10年後も生き残れるSEを作る」から始まり、「新卒3年でフルスタックエンジニアを育てる」まで、時代に求められるエンジニアやエンジニアとしての価値を向上することを目的に研究を行ってきた。

そこで本研究会では、一般的なエンジニアがエンジニアとしての価値を向上する一環として副業・兼業を実践できるか、実際に副業・兼業を行うためにはどのような準備が必要かについて議論・調査する。

## 1.2 主旨・目的

副業で稼ぐことができるエンジニアは、本業でも稼ぐことができると考える。さらに、副業で稼ぐことができれば自分自身に投資できる金額が増え、より一層エンジニアとしての価値を向上することができると思う。

そこで、一般的なエンジニアがエンジニアとしての価値を向上するためには、どのようなスキル・能力が必要なのか。価値を向上するための副業・兼業、および向上した価値を生かした副業・兼業とはどのようなものが適しているかを検証し、実践する。

## 1.3 副業と兼業の定義

副業：本業のほかにする仕事。内職。(広辞苑)

本業以外に行う仕事。(大辞林)

兼業：本業のほかに他の業務を兼ねること。また、その業務。(広辞苑)

本業のかたわら他の仕事や営業を行うこと。(大辞林)

上記のように「副業」と「兼業」に明確な違いはない。そのため、本研究では下記のように定義する。

副業：本業に比べて労力の比重が低い仕事のこと

兼業：二つの仕事を同程度の労力で行うこと

## 2 ITを取り巻く現状

近年 IT や IT 部門、エンジニアに対する要求が変化している。また、働く環境についても変化が訪れており、私たちエンジニアはそのような変化の中でいかに成果を出すかを考えなければならない。

### 2.1 IT や IT 部門に対する要求

#### 2.1.1 IT や IT 部門に対する要求の変化

JUAS の IT 動向調査では、「IT 投資で解決したい中期的な経営課題」にて“ビジネスモデルの変革”前年度と比較して順位を上げている。

図 4 ●IT 投資で解決したい中期的な経営課題(1位~3位)・1位の降順

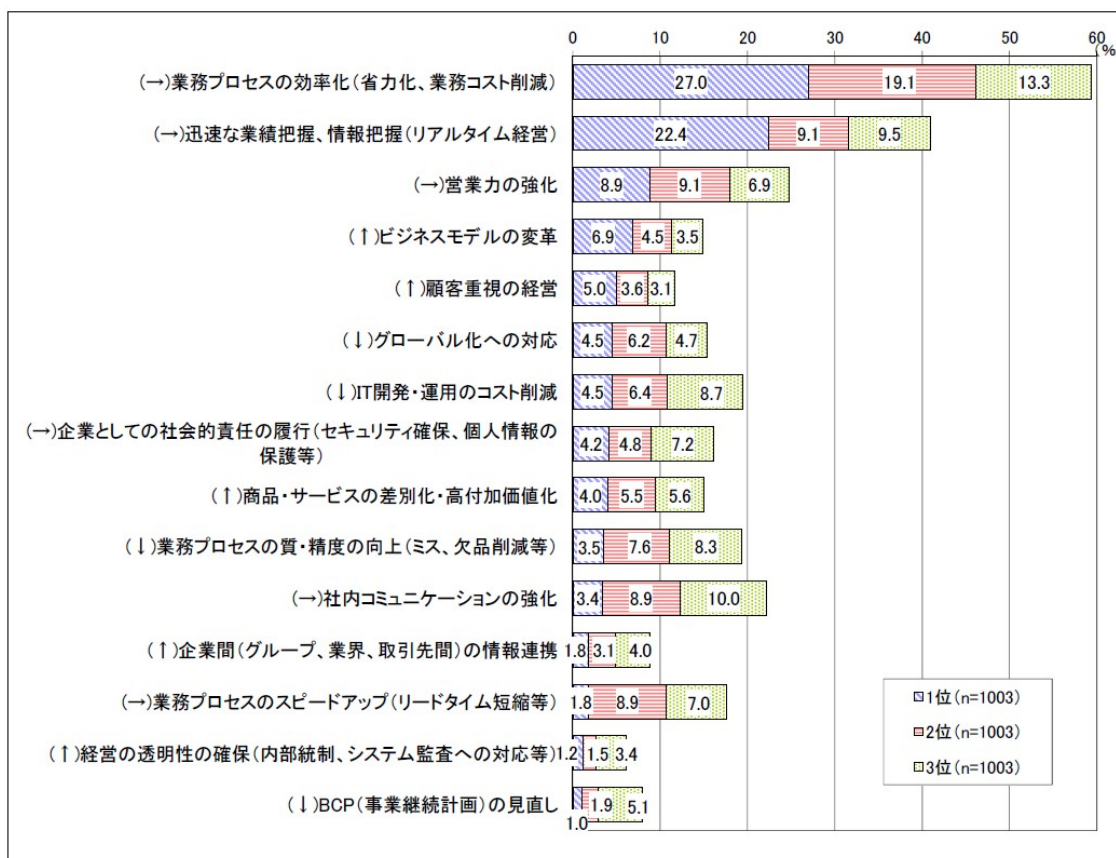


図 1. JUAS IT 動向調査「IT 投資で解決したい中期的な経営課題」

また IT および IT 部門に対する要求で「新規ビジネスの創出」の割合が増してきている。

ITR(※)のIT投資動向調査でも同様に、半数がIT部門でのデジタル・ビジネスの創出を期待している。  
 ( <https://www.itr.co.jp/report/itinvestment/S18000100.html> )

※ITR：株式会社アイ・ティ・アール IT戦略とIT業界の行き先をとらえる市場調査とコンサルティング企業

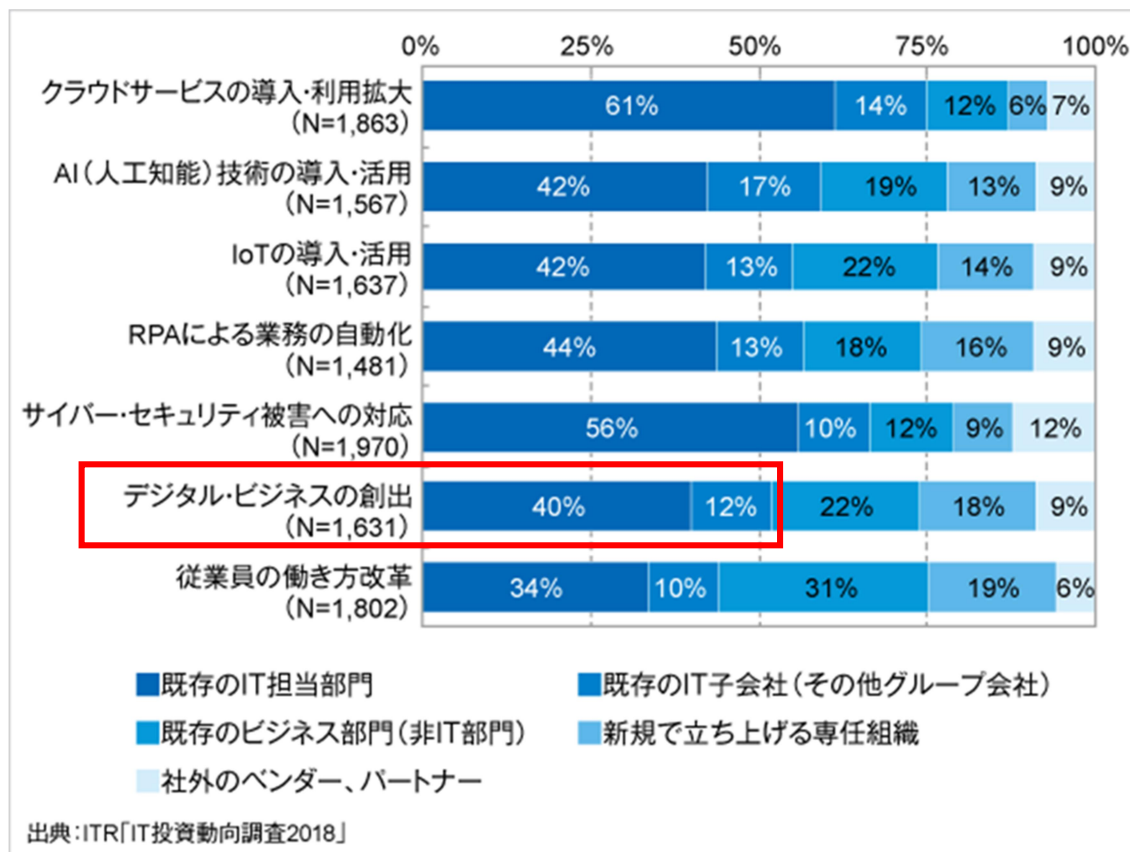


図 2. ITR の IT 投資動向調査 2018

### 2.1.2 デジタル・ビジネスの創出

デジタル・ビジネスの創出とは何か。ここでは、「クラウドやAI、IoTなど最新の技術を活用することで新たな収益モデルを生み出すこと」と定義する。

「新たな収益モデルを生み出す」、「イノベーション」と聞いて、少し難しいことのように捉えがちである。実際に日経ビジネス社主催の日本イノベーター大賞2017の「大賞」は、フリマアプリを展開するメルカリ会長兼CEOの山田進太郎氏であった。このようなアプリには基盤となるインフラが必要であるため、個人が副業・兼業で行うには敷居が高いように感じる。

しかし、同賞の「ソフトパワー賞」はどうだろうか。受賞したのは、脚本家の古屋雄作氏である。古屋氏は小学1～6年生向けに「うんこ漢字ドリル」を開発した。大胆な発想ではあるが、小学生が苦手なもの“ドリル”と小学生がすぐにウケる“うんこ”を組み合わせただ。  
(<https://business.nikkeibp.co.jp/innovators/>)

また、経済産業省主催の「サプライチェーンイノベーション大賞」の大賞“ビール4社「配送効率化」取組み事例”についても、「突拍子もないアイデアから新たなサービスを展開するような事例」ではなく、現状の課題について固定観念を変えて、課題対応に特組んだものである。

([http://www.meti.go.jp/policy/economy/distribution/shh\\_scitaisyou.html](http://www.meti.go.jp/policy/economy/distribution/shh_scitaisyou.html))

このように、イノベーションを起こすには「独創的なアイデア」が必ず必要ということではなく、少しの視点の変化で起こせると考える。

では、どのような人がイノベーションを起こせるのだろうか。

当研究会でも、イノベーションを起こす「独創的なアイデア」を出すには何が必要かを検討したことがある。

1. 多様な人（ダイバーシティ）から多様な考えを出す
2. 多様な考えを持てる人（イントラパーソナル・ダイバーシティ）から考えを出す  
(2017年研究「新卒3年でフルスタックエンジニアを育てる」での報告通り)

この「多様な考えを持てる人」に着目する。多様な考えを持つことによって、主題の新たなビジネスを創出していきたい。

## 2.2 働き方改革

### 2.2.1 働き方改革とは

「働き方改革」の実現に向けて | 厚生労働省

(<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000148322.html>)

[抜粋]

「働き方改革」が指すもの

我が国は、「少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少」「育児や介護との両立など、働く方のニーズの多様化」などの状況に直面しています。

こうした中、投資やイノベーションによる生産性向上とともに、就業機会の拡大や意欲・能力を存分に発揮できる環境を作ることが重要な課題になっています。「働き方改革」は、この課題の解決のため、働く方の置かれた個々の事情に応じ、多様な働き方を選択できる社会を実現し、働く方一人ひとりがより良い将来の展望を持てるようにすることを目指しています。

「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」 概要

1. 労働時間に関する制度の見直し（労働基準法、安全衛生法）
  - (1) 長時間労働の是正
    - ① 時間外労働の上限規制導入
    - ② 中小企業における月60時間超の時間外労働に対する割増賃金の見直し
    - ③ 一定日数の年次有給休暇の確実な取得
    - ④ 労働時間に関する状況を把握することとその実効性確保
  - (2) 多様で柔軟な働き方の実現
    - ① フレックスタイム制の見直し
    - ② 特定高度専門業務・成果型労働制の創設
2. 勤務間インターバル制度の普及促進等（労働時間等設定改善法）
3. 産業医・産業保健機能の強化（労働安全衛生法等）

## 2.2.2 働き方改革による変化点（推測）とエンジニアとしての価値向上

前述の働き方改革の概要から推測すると、働き方改革によって変わるのは、本業の働く時間帯を柔軟に選択できることと、時間外労働を極力減らすことだと考える。

この働き方改革によって得ることができる“時間”を活用し、エンジニアとしての価値を向上する。そのためには、下記2つが必要であると考ええる。

1. 本業の生産性向上（時間の有効活用）
  2. 本業以外の時間での自己研鑽（知識の吸収）
- ここでは、2. 本業以外の時間での自己研鑽に焦点を当てる。

改めて本業に費やす時間を計算する。

### 【本業に費やす時間】

$$8 \text{ 時間/日} \times 5 \text{ 日} \times 52 \text{ 週} + 240 \text{ 時間 (20 時間/月の残業)} - 8 \text{ 時間/日} \times 20 \text{ 日 (祝日等)} =$$

**2,160 時間**

この2,160時間以外で自己研鑽を実施しなければならない。

本業以外の時間：

$$1 \text{ 年} : 8,760 \text{ 時間} - 2,160 \text{ 時間 (会社に拘束される時間)} = 6,600 \text{ 時間}$$

⇒ ここから睡眠（8時間/日）、食事（2時間/日）、通勤（3時間/日）をさらに除くと、  
2,240時間

私たちは、働き方改革によって得ることができるこの時間を有効活用してエンジニアとしての価値を向上させなければならない。



## 2.3 労働基準法

### 2.3.1 労働基準法 第14条

労働基準法 第14条(平成十五年厚生労働省告示第三百五十六号)に“厚生労働大臣が定める「高度の専門的知識等」の基準”の記載がある。

労働基準法第十四条第一項第一号に規定する専門的知識等であって高度のものは、次の各号のいずれかに該当する者が有する専門的な知識、技術又は経験とする。

- 一 博士の学位(外国において授与されたこれに該当する学位を含む。)を有する者
- 二 次に掲げるいずれかの資格を有する者

<中略>

三 情報処理の促進に関する法律(昭和四十五年法律第九十号)第七条に規定する**情報処理技術者試験の区分のうちシステムアナリスト試験に合格した者又はアクチュアリーに関する資格試験(保険業法(平成七年法律第百五号)**

第二百二十二条の二第二項の規定により指定された法人が行う保険数理及び年金数理に関する試験をいう。)に合格した者

五 次のいずれかに該当する者であって、労働契約の期間中に支払われることが確実に見込まれる**賃金の額を一年当たりの額に換算した額が千七十五万円を下回らないもの**

イ 農林水産業若しくは鉱工業の科学技術

<中略>

ロ 事業運営において情報処理システムを活用するための問題点の把握又はそれを活用するための方法に関する考案若しくは助言の業務に就こうとする者であって、**システムエンジニアの業務に五年以上従事した経験を有するもの**

私たち IT エンジニアに関連する基準は下記の通り。

- ① 情報処理技術者試験の区分のうちシステムアナリスト試験に合格した者
- ② システムエンジニアの業務に五年以上従事した経験を有するもので賃金の額を一年当たりの額に換算した額が千七十五万円を下回らないもの

上記のいずれかに該当すれば、「高度の専門知識」を有するものと認定される。

このうち①能力評価試験合格についてはまさに本業と自己研鑽によって得られるのではないかと考える。

また、②については“年収1,075万円以上”が私たちエンジニアとして得る収入の基準になるのではないだろうか。

本業だけではなく、副業・兼業を含めて“年収1,075万円以上”得ることを目標としたい。

### 2.3.2 労働基準法 第35条

労働基準法 第35条1項は下記の通りである。

「使用者は、労働者に対して、毎週少なくとも一回の休日を与えなければならない。」

現在一般的な企業で採用している週休二日制度は、労働基準法で定めているものではない。ではなぜ週休二日制度が広まったのだろうか。

この週休二日制度を最初に採用したのは松下電器産業（現、パナソニック）の松下幸之助氏である。松下幸之助氏は、「1日休養、1日教養」の精神を説いて導入に踏み切った。

現在では週休二日制の文字通り「2日休養」になっているのではないだろうか。2.2 働き方改革でも述べた通り、“働き方改革で得られる時間”、“週休二日制度”で得られる時間を活用してエンジニアとしての価値を向上したい。

## 3 副業・兼業の実践

---

### 3.1 副業・兼業の目的

ここで改めて副業・兼業を行う目的を定義する。副業・兼業を行う目的は下記の3点。

1. 知的好奇心の延長
2. 自己研鑽の延長
3. ただの労働（単なるお金目的）

### 3.2 本研究会の対象

本研究会でターゲットとするのは、下記の通り。

#### 1. 知的好奇心の延長：対象

各企業で多様な人を集めるには困難な場合がある。そのために、多様な考えを持てる人（イントラパーソナル・ダイバーシティ）を育成することが必要となる。このように多様な考えを持てる人を育成するために副業・兼業を認めることが今後増えると考える。

#### 2. 自己研鑽の延長：対象

自己研鑽は直近の業務のみならずエンジニアとしての将来に必ず生きるため重要である。得た知識・経験は自身の業務に還元できるため、企業として自己研鑽の延長としての副業を妨げることはないと考える。

企業としては人材が育ち、個人としては本業での評価が上がり昇給する。さらに副業で稼ぐことができれば、これこそが**稼ぎ方改革（≠働き方改革）**ではないだろうか。

#### 3. ただの労働（単なるお金目的）：対象外

本研究会は前身の研究会よりエンジニアとしての育成に主眼を置いているため、ただの労働については、対象外とする。

副業・兼業の詳細については、別紙に記載する。

# JUAS アドバンスト研究会「副業・兼業で稼ぐための実践と提言」

## 副業・兼業の実践

### 1. 副業・兼業の実践（検証）

#### 1.1 副業の位置づけ

まず副業を粗く分類する。 例示として、「IT会社に勤務する情報処理技術者」がいるとする。（図1.1の③）

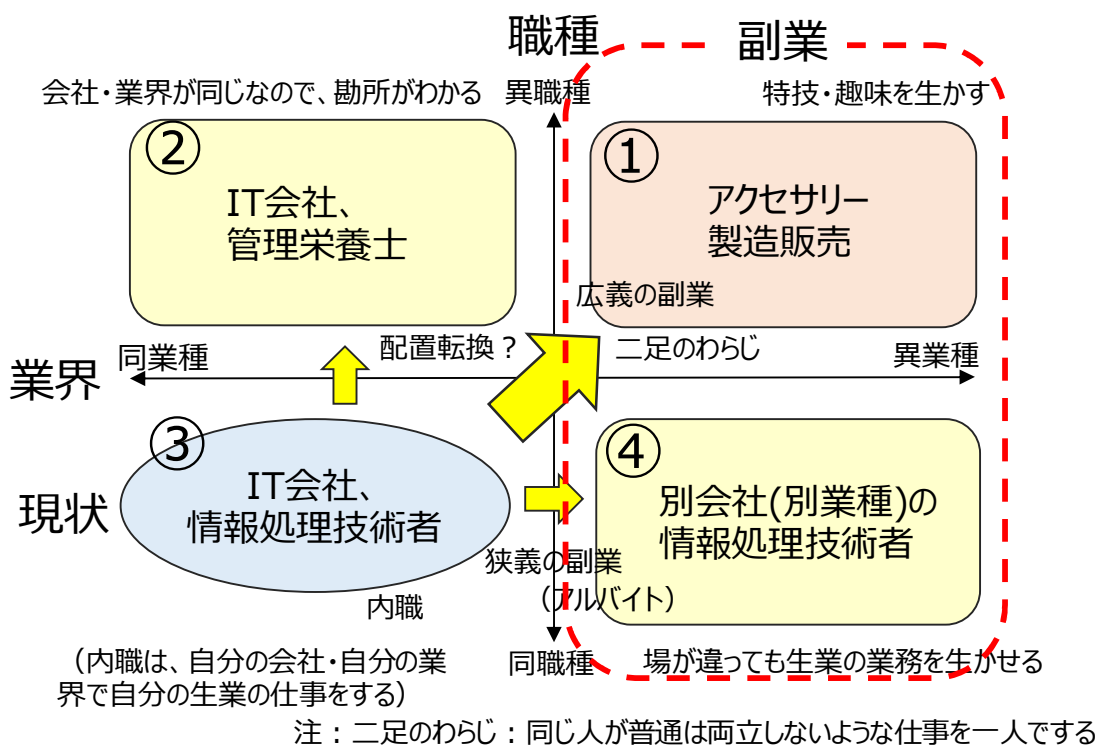


図 1.1 副業の位置づけ

この人が、副業として行うケースとして、自分の特技・趣味を生かして、全く違う業種、違う職種で仕事をすることがあり得る。（図1.1の①）

具体例を挙げれば、普段はIT会社に勤務しているが、鉄道模型が大好きで、模型作りの趣味の人がいるとする。凝りに凝って、車両にウェザリングを施して、それを飾るレイアウトを作り、ネットに投稿し販売する。鉄道レイアウトはたくさん作ることは出来なくとも、ちょっとしたアクセサリとして購入したい人は多く、一定の市場が見込まれる。

こういうケースがあればまさしく「二足のわらじ」であり、副業と言える。



一方、自分の本業の延長で、異業種の仕事を請け負うこともある。（図 4.1 の④）これは職種は同じであるが、それを他の「場」に出していったということで、いわゆる「アルバイト」とも言えるであろう。

例えば、先に述べた情報処理技術者の例で言うと、自分の普段の技術を生かして、Web サイトを開設したり、Web サイトの運用をしたりすることが可能であろう。IT関係の人出なくても、例えば経験豊かな経営企画部門の方であれば、実践的マーケティングを学校で教えることも可能であろう。

## 1.2 ①象限 「二足のわらじ」の事例

私の元同僚にガンブラを作ってヤフオクに出して売っているやつがいるが、副業としてどこまでやっているかは不明。本当に大量に売れるのであれば、ガンブラ作成プロとして独立するだろうが、そうは簡単に行かないだろう。玄人はだしの人は、二足のわらじを履いて生活することを夢見る。これがこの象限である。

### 1.2.1 一般的な事例

趣味・特技を生かした副業として様々な事例が報告されている。いわゆる「趣味が高じて仕事になった」ものである。

これら事例の多くに共通しているのは、まずブログ、SNSなどで情報発信をきっかけとして、評判になって行く。もちろん自分が好きなことなので当然続けられるし、発展させていくことができたということである。

- 本業はそのまま、自分の趣味や特技を生かして、副業とするもの
- 土日など自分の時間を潰して副業をすること、収入も限られることが多いが、自分が好きなものをやるので、苦にならない。
- 趣味・特技はニッチマーケットなので、ネットを活用して広めることがポイント
- 顧客を獲得のために、ブログ、SNS等で地道に継続的に情報発信。F2Fで信頼感を持ってもらい、リピータ獲得。口コミで新規顧客獲得。メディアに露出し、広く知ってもらうのが定番
- マネタイズするためには、法人向けにするなど、相当の工夫が必要

図 1.2.1 趣味・特技を生かした副業の特徴とポイント

また苦労した点は、ある程度の規模にするための工夫が必要だったこと、そして規模が大きくなった時に、本業を乗り換えてしまうか否かという究極の判断であろう。どんな条件であろうと、やはり本業にしていくためには、相当の顧客を安定的に確保する事が必要になるので、容易ではないであろう。

事例で行ったことを見ていくと、「ベンチャーが起業して行く姿」とまさしく重なって見える。つまり自分が自ら考え、他の支援を受けずに、とにかくなんとかビジネス化するという。もちろん失敗することもあるだろうが、誰もが「自分のビジネス化」にチャレンジし、実体験を通じて成長していく。ベンチャーが育ちにくいと言われている世の中で実はこの副業のための活動が一番成長出来ている。

これが昨今副業を推奨する企業が増えてきている理由の一つであろう。

なお事例としてはマイナビニュースの「特技で稼ぐ! 副業人図鑑」を参照した。要約を表 1.2.1 と表 1.2.2 で示す。

表 1.2.1 趣味特技を生かした副業の例(1)

| プロフィール             | 副業                        | 月収         | 内容  | ポイント   |
|--------------------|---------------------------|------------|---|--|
| 140代サラリーマン         | 復縁カウンセラー                  | 10～15万円    | メールやネット通話を通して行う復縁相談、復縁成功のためのセミナーや対面コンサルティング                         | ブログをやっている、復縁相談が増えてきたのでカウンセリング立ち上げ。取材受けたりして信頼を得る。                           |
| 240代助産師            | アルバム・アドバイザー               | 5～10万円     | アルバム・アドバイザーの資格を取得。アルバム作りの技術を教える。アルバム材料の販売代行                         | 本業が忙しくてもみんなが完成したアルバムを見て幸福感や満足感を得られる  |
| 340代会社員            | マクラメ編みアクセサリー              | 会社時代の2倍の収入 | 天然石を紐で結んだり編んだりすることで固定し、身につけられるようアクセサリーにして販売。レッスン、講師養成クラス開催          | ブログ、SNSにアップしファンを増やす。メディア関係者の目に止まり、ワークショップ開催を依頼されたことで、仕事にしてしまう。             |
| 450代元大手企業の営業マン     | サーフィン教室を都心部の会議室で実施する      | 20万円前後     | プライベートレッスンやセミナーも開催、さらには似たような手法でゴルフレッスンや英会話にまで業容を拡大、月収がお給料を越えたことで脱サラ | 長年、趣味でサーフィンの上達方法などをブログに書いていたが、それに興味を持った方から『有料でもいいので教えて欲しい』と言われた。信頼を呼ぶような文面 |
| 5料理人               | 革の財布やバッグ、小物類の手作り販売        | 10万円以上     | 趣味でレザークラフトを作ってはSNSにアップ。「COBA」という個人ブランドまで立ち上げる                       | SNSに作品の写真を投稿するほか、あちこちの「お茶会」や「オフ会」に参加しては作品の現物を見てもらう機会を作った                   |
| 640代薬剤師            | アロマテラピーレッスンやアロマトリートメントの提供 | 5万円前後      | 資格を取得し、「アロマ体質診断」「アロマテラピーレッスン」「アロマトリートメントの提供」「資格取得講座」                | ブログをコツコツ書き続け、検索してもらうようにした。諦めずに続けること、人とのつながりを大切にすることが成功の秘訣                  |
| 740代サラリーマン         | 歴史イベント企画（城跡好き）テーマを絞り込み    | 5万円        | 将来はキャラクター販売、ハンドメイド作家さんと組んで歴史関連グッズの販売、城跡DVDの販売講演会の実施、歴史モノ人形劇の制作など    | 「好きなこと」をネタに「着実に行動に移している」歴史ネタでキャッシュポイントを作るのに苦心。ブログ、メルマガも行う                  |
| 850代雑貨類の小売店パートタイマー | 子育て支援カウンセラー               | 4～5万円      | もともと教育に関する仕事に携わっていた。人から子育てでの相談が多く副業に。お茶会をきっかけに相談者さんが増える。            | ブログやSNSを使って子育てのコツや情報を届けることに力を入れ、相談者さんを増やす工夫。実際に会うことが信頼度を高める                |
| 930代元サラリーマン        | 木彫り作品の制作販売、木彫り教室や通信講座     | 20万円程度     | 10代後半から独学で木彫りを始め、やがて20代後半の頃に自分の作品がある仏師の方の目に留まる                      | ブログを工夫。作品の写真、作っている過程も記事にして、少しずつ興味を持ってくれる人を増やし、ファンが増えてきたイメージ                |

表 1.2.2 趣味特技を生かした副業の例(1)

| プロフィール         | 副業                       | 月収             | 内容  | ポイント  |
|----------------|--------------------------|----------------|---|---|
| 1040代福祉関係の仕事   | フィギュアの製作・販売              | 2～3万円          | フィギュアの原型製作、複製、塗装（製作と販売の許可を取得できるものだけに絞り込み）                 | 本業の仕事をごなしつつのフィギュア製作に加えて、ブログやメールマガジン、ツイッターなどに記事を投稿してファンを増やすという作業が大変            |
| 1130代エンジニア     | ボート釣り                    | 8万円前後          | ボートで釣りのポイントに出かけてその場で釣りを教えたり、釣りたての魚を調理して振る舞ったりする           | リピータ以外の新規顧客の獲得。自然が相手釣れる量が不安定。天候も問題。   |
| 1220代主婦        | インスタグラマー                 | 50万円以上         | 法人のインスタグラム運用代行、個人向けオンラインスクール運営、フォトグラファー案件、セミナー登壇、コンサルティング | 最初はとにかくフォロワー数を増やす。企業向けビジネスを確保する事が成功要因   |
| 1340代サラリーマン    | 英会話教室                    | 3～5万円程度        | レッスン、留学サポート（「アメリカ留学希望者」にターゲットを絞り込み、そのためのオリジナルレッスンプログラム開発） | 学生時代、オレゴン州に5年、前職時代にも海外出向でテネシー州に5年住んでいた  |
| 1440代元保育士      | 肌に貼るタイプのアクセサリーを製作販売、レッスン | 保育士時代の給料を超える収入 | 4人目の子どもを出産後、育児休暇中に耳ツボジュエリーの資格を取得。3Dボデージュエルを知り資格取得         | 注文が入れば、子どもたちが寝静まった夜中に作業。ネットで集客  |
| 1530代会社員       | 手作りオーダーメイド家具の製造販売        | 3～5万円          | スキマ家具や教具棚、収納棚が中心。土日にとめて作業。                                | SNSを使いながら徐々に知名度を上げる。商品の特徴を絞る。   |
| 1656歳、酒類の卸売会社  | 利酒師→鑑定士資格                | 50万円以上か？       | 「日本酒鑑定士」資格の新設   | 参加者が楽しめ、料亭側は参加者に味を知ってもらうきっかけになり、酒造メーカー側はお酒の本当の良さを知ってもらうことができるイベントからスタート       |
| 1742歳老人ホームの看護師 | 「刺し子」の通信講座               | 20万円程度         | 針と糸で布に模様を施す、日本の伝統手工芸のこと。細かな作業と時間を要する手工芸                   | 「刺し子の基礎となる『花ふきんの作り方』を、初心者でもやりたい人ができるようになったら楽しいだろうなあ」という思いから、刺し子の通信講座の販売を思いついた |

### 1.3 ④象限 「アルバイト」の事例

いつも仕事で鍛えている技術を、他に使う。これがこの象限である。本業の商売ではなかなか成り立っていかない小さいマーケットを狙ったり、地の利を生かしたきめ細かいサービスを行ったりするのが成功要因である。

#### 1.3.1 ネットワーク環境設定、ホームページ作成

##### (1)経緯

工作機械を輸入販売している叔父から、ホームページが必要になったので作成して欲しいとの依頼あり。（実際にはHPどころか、全ての環境を設定して欲しいとの事だったが）

##### (2)内容

ドメイン名取得、ホスティングサービス依頼、メール設定、事務所内LAN敷設等を実施。スイスにある本社からは、日本でのホームページ作成の了解を得ていたが、当初コンテンツが少なく、入手した写真等からHP作成。

##### (3)時間と収入

土日を終日使って、約30万円（ただしHP作成は帰宅後夜間作業）

##### (4)課題等

(a)当初どういうサイトにするというイメージも無く、どこまで何をすれば良いかが分からなかった。ただしHP自体はある程度自分の自由な時間を使って作成することができた。

(b)継続的なアップデートの依頼もあったが、距離的な制約もあり、打ち合わせ時間が取れず、地場のベンダーに依頼してもらった。近距離のユーザがいれば、継続的に仕事をもらえることができたのに残念だった。

##### (5)考察

(a)Web関係を設計したIT技術者であれば、立ち上げ自体は難度は高くない。

(b)デザインやSEO対策を継続して受注できれば、ある程度安定した収入を得られる可能性がある。

(c)このようなWebサイト立ち上げの話はチャンスも少なく、かつ競合も多く、いかに固定顧客を捕まえるかということがポイントとなる。

#### 1.3.2 大学非常勤講師

##### (1)経緯

ある大学でカリキュラムの見直しがあり、新しい内容で講座を立ち上げたいとのことで、知人である本業の上長のところに大学教授から打診あり。

##### (2)内容

コンサルタントで行っている思考技術の演習、ITの最新動向などを講義で教える。

##### (3)時間と収入

1回2時間の授業15回、時給換算で約6,000円

##### (4)課題

(a)非常勤講師は昼間の時間に行うこととなり、本業と重なる部分が出てしまう。支障が出ないように金曜日の最後の時間帯（16時～）の講座とした。

(b)非常勤講師は、学位論文、学会論文などが採用の条件であり、通常の社会人には敷居が高い。

(c)最新情報を入れるために、毎回教材の強化、毎回の小テスト実施、採点、フィードバックに時間を取

られ、土日のどちらかの午前中の時間を当ててこなした。期末テストの採点は休日全部使うような状態であった。

(5)考察

(a)自分のバックグラウンドの技術や知識をまとめて教えることは、本業にも役に立つ。

(b)自分に合っていると雖も、自分から売り込みに行ける副業ではないので、誰もが目指すことができない。

(c)人を相手にする副業ゆえ、本業の時間とどうしてもバッティングする。 やむを得ない事情で行かないことがあったが、本業、副業とも結局どこかで埋め合わせをしなければならなくなる。

(d)講義の時間以上の準備、まとめ時間が必要となり、移動時間を含めると決して楽な副業にはならなかった。また最初の講義を立ち上げるための、教材、準備は相当の時間を覚悟しなければならない。



2. 副業・兼業と本業を両立するための課題

2.1 時間の確保

仕事は、投入したリソースの結果として、何らかのアウトプットを得るものである。副業の場合のアウトプットは収入でも名声でも満足でも構わない。しかし副業を支えるリソースには大きな制約がある。それは時間である。

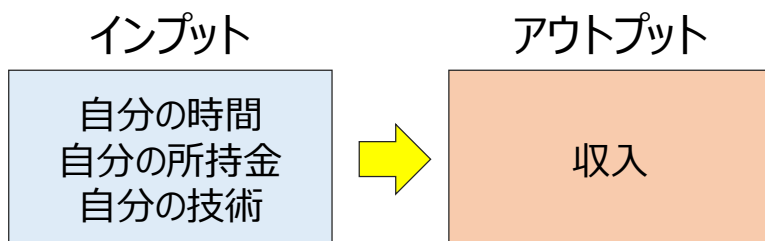


図 2.1.1 副業のモデル

図 2.1.1 に示すように、副業は自分の時間、金、技術を使って収入を得るものである。このモデルから、本業からの制約は、時間のみということが分かる。

本業がフルタイムであり、睡眠時間を通常に取り、通勤時間、入浴時間、家族の団らんの時間などを差し引くと、1日で最大使える7時間は、図 2.1.2 のピンク色の部分、ほんの数時間になってしまう。

|   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 使える時間 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| 月 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 7     |
| 火 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 7     |
| 水 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 7     |
| 木 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 7     |
| 金 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 7     |
| 土 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 17    |
| 日 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 17    |

図 5.1.2 副業に使える時間のイメージ

実際に、パーソル総合研究所「副業実体・意識調査結果（個人編）」によると、一週間あたりの副業にかける平均時間は平均 10.32 時間という結果が出ている。

こうなると、副業にきっちり使えるまとまった時間は、休日や土日になる。そのため、対人サービスは土日に、平日は自分自身の作業時間にあてて何かの制作をするということになる。またできる限りネットを使って、移動時間を無くしたり、隙間時間を使ったりして、時間効率を上げる必要がある。

## 2.2 技術の獲得

冷静に考えていくと、副業で使う10時間は1週間、本業で使う10時間はわずか1日分である。これだけのハンディキャップを跳ね返す効率はどこから出るかというと、自分の技術力となるだろう。

副業は立ち上がるまでに、時間を費やしても思ったように収入があがらない（図 2.2.1 ①）いわばボランティアのような活動になることが多い。ある程度顧客を獲得して行くと収入は上がるが、時間はn倍かかり、働きに応じた収入となるだろう。（図 2.2.1 ②）

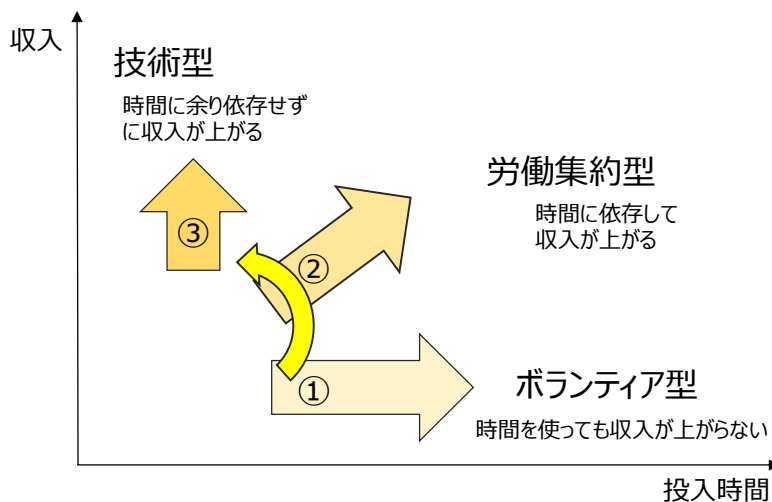


図 2.2.1 副業の成長パターン

この状態から、時間に依存しないような方法で収入を上げたい。そのためには技術を獲得することにつ  
きる。技術の内容は様々であろうが、副業は先端の技術を取り込んで、時間という制約に打ち勝つ必要  
がある。

### 2.3 モチベーションの維持

副業は、本業があつての副業である。本業に差し支えるようでは成り立たない。また嫌な上長もいない代わりに、自分自身が方向性を決めて、自分自身がモチベーションを保ちながら発展させていくしかない。

副業のプロセスをモデル化したものを図 2.3 に示す。この中で一番大切なのが副業を続けて行くモチベーションである。

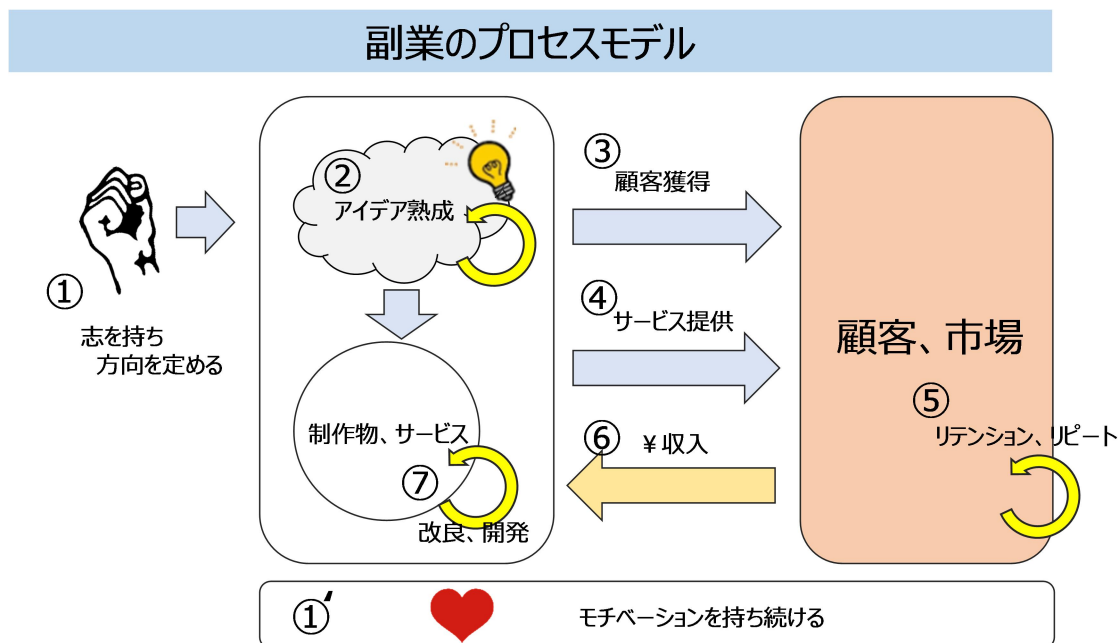


図 2.3 副業のプロセス

#### ① 志を持ち方向を定める（モチベーションを持ち続ける）

副業をするということは、自分の時間を副業に使うことになる。時間は有限であり、他の時間を当てざるを得ない。つまり失うものもあるかもしれない。それでもやるんだという志が一番大切であり、それが継続的に上手くいくかどうか分からない世界である。モチベーションを持ち続けることも必要である。

そして、何をやるかを自分自身で決めなければならない。きっかけは何でも良い。他から頼まれたこと、やらざるを得なくなったこと、趣味の延長、様々なパターンがあるだろう。いずれにせよ、まずここから始まる。

#### ② アイディア醸成

収入を得る以上は、頭を使わねばならない。まずどんなことが出来るか考えることが必要だ。最初からできあがった製品、サービスから考えることも可能であろうが、副業では、自分の制作物を販売してくれる営業部門が有るわけではなく、最初からの固定客が有るわけでもない。アイディアを練り込んで最少の制作物、サービスを準備する。

③ 顧客獲得

最少の制作物、サービスは多くの場合、自分の本業で獲得した技術力によるサンプル、趣味で作りに上げたものになるかもしれない。これで最初の顧客を獲得しなければならない。SNSやブログを使って、評判を拡散することが大きく貢献するだろう。

④ 制作物・サービス提供

獲得した顧客に、制作物やサービスを実際に提供する。

⑤ リテンション・リピート

副業でできるレベルでは、新規顧客を多数獲得するのは困難である。いわゆるファンを作り、関係を維持し続けリピートオーダーにつなげる。そのファンの口コミや評判から、次の新規顧客を獲得するのも大切な行動となる。

⑥ 収入の獲得

これまでの絶え間ない努力で、やっと成果である収入を得ることができる。副業であることから、すぐに本業の収入を上回り逆転できるとは思えないが、この達成感がモチベーションを持ち続けることにつながる。

自分自身が嫌になったら、副業どころではない。本業にも差し支えることがあるだろう。モチベーションをどう保てるかが、大切な要素である。

3. まとめ（提言）

副業で稼げる人は、アイデアを持ち、市場を考え、時間を上手く使える人である。結局の所、本業でも稼げる人であろう。

①趣味から始めて、②市場をつかみ、③時間を上手く使い④上手にマネタイズする

## JUAS アドバンスト研究会「副業・兼業で稼ぐための実践と提言」 イントラパーソナル・ダイバーシティの醸成について

### 1. n社におけるイントラパーソナル・ダイバーシティ醸成

n社では明示的に兼業・副業の実施については禁じてはいないが、主業務以外で社員個人のケイパビリティに特定期待があり、外部から委託された講演／セミナー／パネルディスカッションの実施、外部から依頼された書籍／論文／書評などの執筆については、特別な手続きを実施することで、その外部活動実施による副収入を社員個人が個別で取得してもよいことになっている。

社員は、会社における主業務以外に、そうした外部での活動を自ら多角的に行うことで、個々人のイントラパーソナル・ダイバーシティを拡大、強化している。n社は、この仕組みを自由に社員に活用させることで、社員個人の多様性を磨き、その多様性が本業でも活かされ、なんらかのイノベーションに活かされることを期待している。

### 2. 社員のキャリアを磨くイントラパーソナル・ダイバーシティ

イントラパーソナル・ダイバーシティの醸成に欠かせない考え方として、クランボルツ教授による「ブランドハプスタンス」（計画的偶発性理論）について記す。

<https://allabout.co.jp/gm/gc/441716> （掲載 URL より引用）

ブランドハプスタンス（計画的偶発性理論）は、スタンフォード大学のジョン・D・クランボルツ教授によって考案された著名なキャリア理論である。

「計画された偶発性理論(ブランドハプスタンスセオリー)」「個人のキャリアの8割は予想しない偶発的な事象によって決定される」とし、その偶然を計画的に設計して自分のキャリアを良いものにしていこう、というポジティブな考え方である。

「計画された偶発性」理論の背景と基本的な考え方について。

20世紀末に発表されたこの理論が米国で注目を集めた背景には、「自分のキャリアは自分自身で意図的に職歴を積み上げて形成するもの」という従来型のキャリア論の限界があった。それまでは「自分の興味、適性、能力、周囲の環境などを合理的に分析すれば、目指すべき最終ゴールやそこへ至るステップアップの道筋までが明確になる」はずと考えられていたが、実際にはそうしたアプローチが必ずしも有効とは限らないことが分かってきた。

変化の激しい時代において、あらかじめキャリアを計画したり、計画したキャリアに固執したりすることは非現実的であり、すべきでない、とクランボルツ教授は指摘する。自分が何をしたいかの意思決定にこだわり、一つの仕事や職業を選びとることは、とりもなおさず、それ以外の可能性を捨ててしまうことに繋がるからである。

「計画された偶発性」理論を実践するための五箇条がある。

「計画された偶発性理論」では、個人のキャリア形成をもっと幅広くとらえ、「キャリアの8割が予期しない出来事や偶然の出会いによって決定される」と考える。その予期しない出来事をただ待つだけでなく、自ら創り出せるように積極的に行動したり、周囲の出来事に神経を研ぎ澄ませたりして、偶然を意図的・計画的にステップアップの機会へと変えていくべきだというのが同理論の中心となる考え方である。

これを実践するために必要な行動指針をクランボルツ教授は5つ掲げている。

- ① 好奇心:たえず新しい学習の機会を模索し続けること
- ② 持続性:失敗に屈せず、努力し続けること
- ③ 楽観性:新しい機会は必ず実現する、可能になるとポジティブに考えること
- ④ 柔軟性:こだわりを捨て、信念、概念、態度、行動を変えること
- ⑤ 冒険心:結果が不確実でも、リスクを取って行動を起こすこと

<http://www.educate.co.jp/2008-10-05-11-32-19/64-2009-03-06-08-11-14.html> からの引用も参考にしたい。

1999年にスタンフォード大学のクランボルツ教授らはキャリア形成に関する斬新な研究を発表した。数百人に及ぶ成功したビジネスパーソンのキャリアを分析したところ、そのうちの8割は「いまある自分のキャリアは予期せぬ偶然に因るものだ」と答えた。そのデータをきっかけとして構成されたのが、プランド・ハップンスタンス (planned happenstance) 理論である。「計画された偶然」「意図された偶然」などと訳される。この理論が大きな話題を呼んだ背景には、従来のキャリア論 (自分が積み上げる職歴を意図的に計画すること) の限界があります。「職業とそれに適した性格や能力」、「自分のやりたい事」、「自分の得意な事や苦手な事」、「両親をはじめとした周囲からの期待」、など。これらを合理的に分析してゆけば、どのようにキャリアを歩めば良いかの正解が得られるというのが従来の考え方であった。

少しでも実際のキャリアを歩んでみた人は、上記のような考え方が有効では無い場面に多々出くわしているはずである。職業名から想像するステレオタイプと反対の人、例えば地味な商社マンや派手な銀行マンで成功している人は確かに存在する。「自分のやりたい事」が簡単にわかれば苦労はしない。自分が苦手だと思っていたこと、例えば人前でのプレゼンテーションが実は得意だと判明したりする経験は少なくない。周囲から大反対された転職がきっかけで花開いた人も沢山いる。

プランド・ハップンスタンス理論は以下の3つの骨子から構成される。

- 【1】個人のキャリアは、予期しない偶然の出来事によってその8割が形成される
  - 【2】その偶然の出来事を、当人の主体性や努力によって最大限に活用し、キャリアを歩む力に発展させることができる
  - 【3】偶然の出来事をただ待つのではなく、それを意図的に生み出すように積極的に行動し、自分の周りに起きていることに心を研ぎ澄ませることで自らのキャリアを創造する機会を増やすことができる
- 【2】での偶然が起きた後、そして【3】での偶然が起きる前について、「プランド」すなわち「計画された」というニュアンスが見て取れる。

仮にA君という人がいたと仮定する。彼は経理の仕事をしているが、セールス職への興味が最近増してきていた。そこに【1】の偶然が起きた。ネット書店に経理の専門書を注文したのに、間違っってセールスのノウハウ本が配達された。

ここで【2】が出来る人とそうでない人の違いが生じる。【2】が出来ない人はネット書店にクレームを言い、本来注文した経理の書籍に取り替えてもらってそれで終わりとなる。【2】が出来る人は違う。この偶然は何かの必然であるにとらえ、セールス本を熟読したり、さらにはその著者にメールを打って「経理出身でもセールスは出来ますか？」と質問したりもする。

このようなキャリアを発展させるきっかけになる偶然は全員に同じ確率で起きるのではない。それを語っているのが上記の箇条書きの【3】である。百歩譲って偶然が起きる確率が同じだとしても、意味のある偶然が起きたことに気付く感受性は人によって大きく異なる。好奇心を持つ、諦めずにやりぬく、楽観的に取り組む、リスクを取る、柔軟に対応する。これらの行動特性を持つ人は沢山の大事な偶然と出会うことが出来、それがキャリアを推進させる原動力となる。

ブランド・ハップンスタンス理論の斬新さは多くのビジネスパーソンを印象づけたが、クランボルツ教授らの研究そのものには異論もある。まずは偶然というものの定義の問題である。当人が偶然だと認知した出来事でも、実は支援者が裏で手を回してくれたのかもしれない。あるいは、サバイバル・バイアスの問題もある。成功のための手法を導き出す研究なのであれば、成功した人だけに聞くのではなく、成功しなかった人にも同様の調査を行わなければならない。そう考えるとクランボルツ教授らの研究は純粋なサイエンスというよりも、「好奇心を持つ、諦めずにやりぬく、楽観的に取り組む、リスクを取る、柔軟に対応する」を心がけなさいという人生訓の要素が強いとも言えるだろう。



### 3. 好奇心をもったエンジニアでありつづけること

筆者自分のキャリアを振り返ってみると、なるほどと思うところがある。いかなる出会いや出来事、局面においても、好奇心をもって、ポジティブに、問題意識やどんな価値創造ができるのかを考えながらチャレンジする、やりぬく、結果をだす、他社とのエンジニアとの交流を大事にすること・・・例えば他社の人に参加するJUAS研究会、各種経済団体の研究会、学会、業種交流会などに参加し続けること、社内外の多くのエンジニアや経営者の講演・本に学び、考える・・・そうしていると、その積み重ねがブランドハプスタンスとなり、結果的にインターナルダイバーシティの拡大につながるからである。

エンジニアとしての兼業、副業を考える際に、第三者から対価を払っていただけるような技術的知見や特定テーマにおける高い見識をもっておくことが肝要である。そのためには、日々、社内業務で実績をだすことはもちろん、エンジニアとしてさまざまなことに好奇心をもちつづけ、外部交流の場に身をおき、課題意識や研究意識をもって、自己懸案を継続することが必要である。

以上

## JUAS アドバンスト研究会「副業・兼業で稼ぐための実践と提言」 仕事の延長戦上の副業と課題

会社での仕事との関わりという観点で副業を分類すると、業界団体の理事や会社に講演や出稿の依頼があったものへの対応など、副業ではあるものの、かなり仕事に近い、仕事の一環（場合によっては勤務指示的にアサインされる）と言えなくもないものがある。

こういった副業は、基本的に、個人名ではなく「●●会社の●●部長」といった肩書き付きで受けるもので、依頼主も依頼先に対してその会社を代表した発言や行動を期待するのがふつうである。

以下、こういった副業を行う上での課題などについて考えてみたい。

### （1）成果物チェックのルールや体制

こうした副業を受ける社員が多い会社では、通常、提出原稿などの書式や内容についてのルールが整備されている。たとえば、副業社員の上司、法務部門や技術部門などが事前に原稿をチェックし、会社の不利益にならないか（営業秘密の漏洩などがないか）、品格は保たれているかなどを確認するのである。

こうしたプロセスは、一見不自由で手間のかかるものではあるが、実は副業社員を守る意味でも不可欠である。これだけやっておけば、何か問題があっても個人が責任を取らされることなく、会社全体で責任を負うことが担保されるからだ。

副業を推奨あるいは許可している企業では、こうした制度は必ず整備すべきだと思う。

## （２）会社のリソースとの関係

プレゼン資料に会社資料から抜粋したデータや図番を挿入することは、一般的には許されると思う。また役職者が講演するときなどは、資料作成に部下や同僚を動員することも可能だろう。筆者自身は、上司の手伝いをしたことはないが、同僚に提出資料の作成やチェックを分担してもらったことがあった。事前に組織的合意を得たのは言うまでもないが、こうなるともはや副業なのか本業なのか判然としないが、少なくとも同僚たちにとっては完全に本業だっただろう。細かい話だが、会社の PC やコピー機など会社の資産を使うことも許されると思う。

ただしそういうことが許されることを明文化している企業は少ないのではないかな。残念ながら、これについては調査できていない。

## （３）勤務時間との関係

勤務時間との関係についてはどうか。こうした副業は通常「勤務時間内」での活動が許されると思う。つまり勤務時間中に原稿を書いているのもいいし、講演するのも良いということである。

では逆に副業で参加する会合や講演が勤務時間外になる場合はどうだろう。「勤務」ではないので、残業にはならないのがふつうだろう。

筆者の経験でも、会合は毎回時間外（たしか18時から20時）だったことがある。筆者は管理職でもあり、不満も問題はなかったが、（残業代が発生する）一般職だとどうなるだろう。たとえば自分の部下が、この種の副業で「残業代」を申請してきたらどうするのか？ 結局、面倒を避けるべく最初から管理職にしか勧めないと思うが、若手の育成面を考えると果たしてそれでいいのか？とも思う。この問題については、各社の状況をもう少し調べればよかったが、時間切れとなった。今後の課題である。

#### （４）報酬との関係

業界団体の理事などは、無報酬のことが多いと思う。筆者も報酬をもらったことはない。こういう副業の場合、会合は地方や場合によっては海外ということもあり交通費をどうするかという問題も出てくるが、自腹になってしまう会社もあるだろう。

副業といわれるものの中には、実はこうした「ボランティア」的なものが多いことは、注目に値する。副業は何も「金銭」のためだけに行うものではないのである。

講演や寄稿の場合は、報酬があることが多いと思うが、その取り扱いについて会社によって様々である。

筆者が勤務していた会社でも、まったく会社と関係ない、趣味の世界の論文で原稿料をもらったような場合でも（もちろん書いたのも勤務時間外）、原稿料は会社に徴収される制度があった。筆者が副業をはじめたのもその会社だったが、そのころには、運用で緩和措置が取られており、その後正式にルールが変わった。そのような会社は決して特別ではなく、2000年代ぐらいまではむしろ主流だったと思う。副業を推奨する会社など、そのころは皆無だったからである。

勤務時間内に原稿を書いたり講演を行ったりした場合には、会社や状況によって対応が分かれると思う。

筆者が勤務していた上記の会社では、運用が緩和されてからは、勤務時間内に作業を行ったような場合でも、報酬は個人で受け取るようになっていて、筆者自身も社外講演の報酬を受け取ったことがあった。その時はさすがに交通費は請求しなかったが、ルール上はあいまいだったように思う。

一方、勤務時間内の場合は、報酬は会社に徴収（あるいは報酬辞退）され、（休暇など）時間外であれば報酬は本人が受け取れるというルールの会社も多いと思う。

こういう会社の場合は、副業の内容、報酬や交通費の金額などによって、勤務時間内にするか時間外でやるか使い分けることもあると思う。

## （5）仕事を受けられる人材

こうした副業ではある意味で会社を代表するような「責任のある言動」が求められ、何かしらを語れるだけの「見識や経験」が必要となる。これらがまず必要最低限の条件であろう。

しかし一番大事なことは「世のため人のために尽くす」という「高い志」だと思う。実際、筆者の周囲でも、さまざまな副業で活躍しておられる方々はそういう人が多いと思う。

副業は大した稼ぎにならないことが多く、下手をすると赤字になる。本稿で取り上げた副業とは少しちがうが「大学の非常勤講師」などを引き受けた場合も、仕事（本業）が忙しくて遅刻しそうになりつつタクシーに乗ってしまうので完全に赤字、という人が多いと聞く。お金がほしいのなら、副業よりも転職するか社内でも出世した方が効率的だと思う。

## （6）副業で得られるもの

経験上、副業をやって一番良かったと思うことは、社外の人との人脈が広がったことである。

筆者は40代の後半で勤務先が経営破綻するという危機的な状況に遭遇した。すでに40代後半で子供も二人いて学費の負担も大きく住宅ローンもまだまだ残っている。ふつうに考えれば、お先真っ暗な状態であったが、すんなり転職先が見つかった。それも副業や社外活動で培った人脈のお陰であった。現在も本業でその人脈が様々に役立っている。

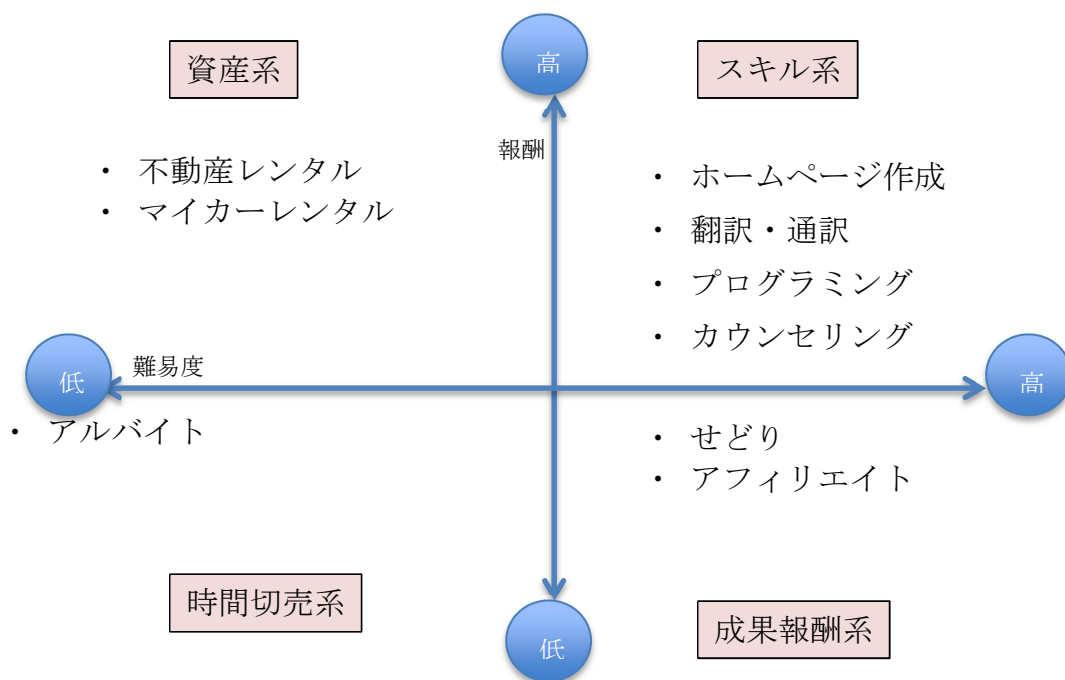
この先ますます栄枯盛衰の激しい時代に突入すると思う。会社の寿命も短くなっている。

目先の金銭ではなく、中長期的な安全保障の観点から、できたら副業にチャレンジしたらよい、そう若い人には勧めている。

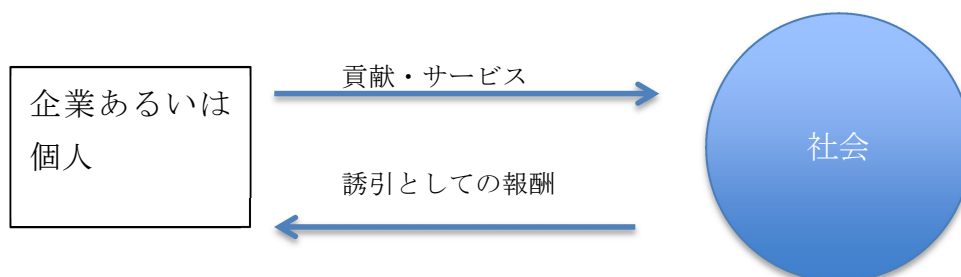
## JUAS アドバンスト研究会「副業・兼業で稼ぐための実践と提言」 実践編

ここでは実際に副業や兼業（以下「副業」で統一する）で収入を得た前提と実績を紹介する。

副業をその性質によって象限に分類すると以下になる。



報酬の高さと低さについては次の様に考える。個人であれ企業であれ社会に貢献することで報酬を得る。ここで言う貢献とはサービスと言い換えても差し支えない。社会はその貢献度或いはサービスに応じて誘引としての利益を報酬にする。つまり社会が企業や個人から提供される貢献度とサービスに応じて報酬を支払うのである。社会にとって有益な貢献ほど報酬は高くなる。



社会に対する貢献の価値は次の様になる。

| 貢献の種類      | 時間単価     | 例             | 社会 |
|------------|----------|---------------|----|
| 思想・哲学による貢献 | ∞        | 哲学者・思想家       |    |
| 知識による貢献    | 30,000 円 | 士業(弁護士・会計士など) |    |
| 技術による貢献    | 4,000 円  | エンジニア         |    |
| 労働による貢献    | 1,000 円  | 単純労働          |    |
| 無貢献        | マイナス     | 社会による保護       |    |

今回対象とする副業従事者はシステムエンジニアであるから「労働による貢献」は除外する。

○ 技術による貢献

- ・ ホームページ作成

ホームページを必要としているのは個人商店から企業までである。個人商店向けホームページであれば 5 万円ほどの価格である。

必要なスキルは Wordpress が使えれば最低限十分であろう。高度な開発であれば HTML や CSS さらに Perl などの言語スキルが必要になる。またでデザインについて専門性を求められる場合には数ヶ月のデザイン研修を受講するなど投資が必要である。

企業・会社ホームページ制作の価格分布



| 初期費用                                      |                 |
|---|-----------------|
| トップページデザイン費                               | 100,000円～       |
| 下層ページデザイン費                                | 50,000円～        |
| ページ制作費<br>1ページ20,000円 × 15ページ             | 300,000円～       |
| フォーム作成費<br>問合せ・申込みで2つ作成<br>1つ 30,000円 × 2 | 60,000円～        |
| ディレクション費                                  | 100,000円～       |
| <b>初期費用の合計</b>                            | <b>610,000円</b> |

| 月額費用           |                |
|----------------|----------------|
| 月額更新費用         | 30,000円～       |
| サーバー費用         | 5,000円～        |
| <b>月額費用の合計</b> | <b>35,000円</b> |

- ・ プログラム開発

開発言語は JAVA が圧倒的に多い。単価は委託会社によって異なる。平均的には 80 万円/月ほどになる。

○ 知識による貢献

- ・ ナレッジ・ベースへの参加

インターネット上には多くのナレッジ・ベースが存在する。自分の専門分野を生かしてこれらのナレッジ・ベースに参加し報酬を得ることができる。

- ・ セミナー講師

専門分野に関してセミナー講師をする。セミナー会社によって単価はまちまちである。時間単価にすると二万円から五万円になる。さらに受講生の人数によって単価を決めている会社もある。

- ・ 本の出版

出版会社によって著作権料はまちまちである。書籍の単価に 5% から 10% をかけてそれに出版書籍数を掛け合わせたものが著作権料になる。さらに増版されればその都度著作権料が支払われる。但し源泉徴収分が差し引かれる。