

令和元年度・第3回  
秋田県の人材を育てるために行動する社長会議  
フリーランスで活動している方との意見交換（概要）

日時： 令和2年2月17日(月) 14:30～16:00

場所： 秋田キャッスルホテル 4階 矢留の間

1. 開会

2. 秋田地域振興局長 保坂 学 あいさつ

「社長会議」は一昨年の7月にスタートし、今回で通算8回目、今年度3回目の開催となる。これまでの社長会議では、意見交換を通じて、人材確保・育成に向けた各社の取り組みや現状の課題などを共有したほか、直近では昨年の11月に広島県の株式会社カスタムの戸田社長を招いた講演会、意見交換会を開催して、今後の実践に向けて参考となるお話を伺った。

本日は、会議の前半でフリーランスで活動している方との意見交換を企画した。社長会議のテーマである人材確保の面からするとフリーランスという働き方は関連がないように思えるが、若い人の働き方に対する考え方をすることは、採用にあたってのヒントとなるほか、若者が望む働く環境や秋田で働く意欲が湧くようになるヒントを得て、今後の取り組みにつなげていきたい。

また、会議では、今年度の活動報告と来年度の取り組みについてご説明し、新たな取り組みを中心に議論していただきたいと考えている。皆様から忌憚のないご意見を頂戴したい。

3. 初参加企業の自己紹介（株式会社遠藤設計事務所 代表取締役社長 遠藤 雅人）

私の会社は、秋田市に本店、由利本荘市に支店がある建設コンサルタント会社である。現在の社員数は、役員が4名、従業員が15名。皆さんの会社に比べれば小さな会社ではないかと思う。少数精鋭、軽いフットワーク、そしてお客様の意向に誠心誠意答えることができるコンサルタントを目指して、大手のコンサルタント会社に対抗してきた。

ただ、ここ数年、人手不足が全く解消されていない。近年、中小企業であっても、働き方改革というものに目を向けなくてはいけないこともあり、働き方改革あつての人材確保なのか、人材確保あつての働き方改革なのか、その辺がまだ慣れてない。そういう考え方も、この会議の場を通して皆様方の会社がどのような取り組みをされているか、自分の会社がどのような取り組みをすればいいのかを、勉強させていただきたい。

4. フリーランスで活動している方との意見交換

登壇者： 諸江秋広、佐藤奈菜子、藤田愛、工藤駿

●司会（秋田地域振興局 佐藤総務企画部長）

この方々を本日お招きしたのは、昨年度の小野一彦局長、現県議が首都圏の若者と社長会議をつなげられないかと考え、諸江さんと接触したのがそもそものきっかけである。その後、東京でのAターンフェアに合わせて出張した際にお会いして意見交換をし、社長会議の取り組みに興味を持っていただいたので、実際に参加いただくことにした。

なぜ会社を辞めたのか、フリーランスになってどのように働いているかなど、若い人の考え方をすることで、採用につなげることができるほか、人事コンサルタントとして活躍されている方もいるので、最新の採用手法や働き方を知ることができるというメリットもあると考えている。

●諸江（フリーランス）

タイトルにある通り、「働き方改革に伴うフリーランスの働き方について」ということで進めさせていただく。実際に皆様のまわりでフリーランスという働き方をしている方、もしくは会社の中でフリーランスと何かしら関わりがある方はいらっしゃるか。（なし）

私どもは基本は都内にいるが、都内のベンチャー企業もしくは中小企業に関しては、フリーランスや副業という働き方との関わりが増えているものの、地方ではそのような関わりが少ないかそもそも知らないのかなと感じている。今日は、フリーランスという考え方を取り入れていただく、もしくは再認識していただく場として活用できたらと思う。

まず、本日の目的とゴールの説明、登壇者の紹介の後、パネルディスカッション形式で進行していきたい。私がファシリテーション役として質問を投げかけ、3名のパネリストから回答していただくとともに、皆様方を巻き込んで意見交換をしていきたい。

まず初めに、トヨタ、エルメス、DHC、伊藤園、ミクシィこの5社の共通点をご存知の方はいらっしゃるか。

●小林（秋田県立大学）

ブランド力がある会社かな。

●諸江（フリーランス）

誰もが認知している会社だが、この5社に共通するのは創業時の事業内容と、別の事業内容で成功している会社ということ。トヨタはもともと繊維の会社だった。エルメスに関しては馬具を作っていた。DHCは大学翻訳センターの略。創業当初では全く違う事業をしていたが、現時点では、皆さんもご存知の通り、他の事業で成功し、認知された会社になっている。

ここで提案したいのは事業を変えることではなく、マーケットで生き残るのは強者ではなく変化に対応できる者で、時代のニーズに合わせて対応していく必要があると思うということ。今回の趣旨に合わせると、新しい雇用の仕方、採用の仕方、働き方について、時代のニーズに合った方法で人を集め、働き方を考えることは非常に重要だと思う。フリーランスという働き方をしている人に来てもらったことで、最先端とまでは行かないまでも、地方と違った働き方をしている人の働き方、雇用の仕方というのを取り入れていただきたいと思っている。

本日の目的とゴールを整理すると、次の4つを考えている。

- ・フリーランスの働き方について知ってもらう。
- ・都内での働き方や採用手法を知ってもらう。
- ・地方×フリーランスもしくは副業の可能性を探る。
- ・地方企業の課題を見つける。

最終的に、フリーランスや副業の可能性についての理解を深めていただき、地方企業の課題に対してフリーランスや副業という新しい働き方を取り入れることによって何かしら解決の糸口を見つけることができるのではないかとこのところを、理想的なゴールとしたい。

それでは登壇者の紹介をさせていただきます。

●佐藤（フリーランス）

私は秋田県の西馬音内盆通りで有名な羽後町の出身で、横手城南高校を卒業している。上京後何社か会社を経験しており、広告業界だったり、PRという業界で働いていた。そこでは人材育成や人材採用という部分を主に担当し、7、8年ほど経験して、2017年の冬から個人事業主として、様々な企業の人材コンサル業に近いようなことを行っている。大企業だったり10名規模の会社様だったり、基本的には都内の会社を中心にお手伝いさせていただいている。

●藤田（フリーランス）

周りの皆さんとは違い秋田県出身ではなく恐縮だが、勝手に親近感を感じており、美人を秋田県に連れて行かれた茨城県の出身。私は大学進学タイミングで上京し、もともとの地元を盛り上げる仕事がしたいと思っていたので、就職はまずPR、発信する力をつけたいということでPR会社に入った。転職をして皆さんご存じのくまモンの企画をした会社に入り、主に九州地方の自治体の皆さんと一緒にプロモーションの企画を考えたりしていた。

昨年、思い立って、そろそろ自分の故郷の仕事をしたいと思い、ちょっと身軽になりたいというところもあり、今はフリーランスで、東京と実家のある茨城を行き来しながら、地域のお仕事を少しずつ始めさせていただいている。

食いしん坊ディレクターという肩書きは、いろいろなフリーランスの方がいるので、どう差別化するかというところで、特に食にすごく興味があり、これまでの会社でも食のプロモーションを担当することが多く、食材や作り手の皆さんを発信するような仕事をしたかったので、肩書きもオリジナルで作って活動している。

#### ●工藤（フリーランス）

1991年秋田県の鷹巣生まれ。鷹巣高校出身で大学は静岡だったが、そこでデザインを学んで、上京とともにデザイン事務所に入社した。そのデザイン会社では、皆さん聞きなれない言葉かもしれないが、エディトリアルという書籍や雑誌などの編集物のデザインを約3年ほど経験した。そこで、基礎のデザインを学んで、次に入った会社がブランディングデザインと言われる、いろんなものをトータル的に作って表現していくデザインを経験していった。

一昨年フリーランスになって、1人で仕事をするというスタンスでやっている。個人の仕事として、いろんなプロジェクトをやっているが、ブロックチェーン技術を使った指輪の開発や、言葉をお守りにするというコンセプトを抱えたお守りの製作だったりとか、そういう新しい、今までにないデザインのあり方を作っていこうという活動をしている。

今は秋田にもちよくちよく帰ってきて、東京と秋田の2拠点で仕事をしている。

#### ●諸江（フリーランス）

私は1991年の生まれで能代市出身。能代高校卒業。

大学卒業後、人材系のベンチャー起業に入り、そこで一年半ほどの短い期間ではあったが、キャリアコンサルタントという立場で約500名ほどの転職希望の方々と面談して、その方にあった仕事をお薦めするという支援をしていた。秋田ではあまり人材紹介という事業があまり活用されていないと感じているが、1日に数百名の方々が面談に来る企業で働いていた。その後、楽天株式会社に入社し、デジタルマーケティングの広告営業をしていた。具体的にはネット上での広告営業だが、オフラインではなくオンライン上での広告営業を約3年半ほど経験し、去年の12月に独立した。まだフリーランスとしては初心者だが、福岡、秋田、東京の3拠点の会社に業務委託という雇用形態で、主にマーケティングのマーケター、営業代行、セールスという形で入っている。普段は都内にいるので電話とパソコンだけを持って、カフェで仕事をしているという、俗に言うノマドみたいな働き方をしている。

アメプロジェクトという、秋田を盛り上げる活動もプライベートで行っており、秋田に対して何かしら貢献できたらということで活動をしている。

今日は基本的にファシリテーションがメインになると思うが、皆さんのご意見をお伺いさせていただき、かつ、フリーランスの方々のご意見をしっかりとまとめられるように進行したい。

それではパネルディスカッションパートに入らせていただく。

はじめに、形式的なところで、どうしてフリーランスになろうと思ったのかを伺いたい。

#### ●佐藤（フリーランス）

体と時間の自由度が欲しかったというのが一番。それはなぜかというと、私自身、藤田さん、工藤さん、諸江さんと同じように、地元になんか貢献したいという気持ちが昔からあり、20代後半になるときにそろそろ自分の軸足を地元に戻りたいと思ったときに、会社の仕事は楽しかったが結構激務で、このままだと自分が望んでいたやりたいことだったり、働き方というのを実現するのは難しいかもしれないと思っていたのと、2年位前からフリーランスや働き方改革というのが言われるようになってきたので、今なら1人で仕事をしていてもやっていける見込みが少し見えたので、思い切ってフリーランスになった。

●藤田（フリーランス）

先ほど自己紹介で少し話したが、故郷の茨城の仕事をきちんとしていきたいという思いが募って思い切った。所属していた会社でも私が茨城の仕事がしたいという夢は、上司や会社のメンバーに伝えていたので、そういった繋がりのある仕事はよく担当させてもらっていた。しかし、佐藤さんと被る部分があるが、日頃の業務が激務でなかなか故郷の活動を自主的にやるという時間と心の余裕もなく、このまま働き続けてしまうと夢の実現が遠のくと思い、一歩踏み出してフリーランスになった。

去年の6月にフリーランスになったが、その時点で周りの同年代で同じような業種の友達も独立をして、会社を立ち上げたり、個人事業主になったり様々いたのと、企業側も業務委託で採用をするところが増えているのは実感していたので、思い切ってフリーランスになった。

●工藤（フリーランス）

もともとフリーランスになりたいと思っていた。大学の恩師から、デザイナーというのは自分の腕一本で働いていけるようにしていかなきゃ駄目だと聞かされていたので、目標の一つとして自分の力で働いていくことができればと思っていた。最初はデザイン事務所で働いていたが、皆さんと同じで本当に激務だった。デザイン事務所なり代理店で修行を2～3年して自分のベースを作って、次のステップとして大きな会社に行くのか自分で起業ないしはフリーでやっていくのかということだったが、それを実現できたのが一昨年だったと思っている。

タイミング的にはたまたま知り合いから一緒に事業をやろうと声をかけられたので、そこで一緒にやろうという結果に至った。

●諸江（フリーランス）

私の周りにもフリーランスの働き方が増えていると感じており、3人もそうだがどうしても前職が激務だったという方が共通して多い。会社に所属していると見返りとして返ってくるものとして経験というのがあるものの、対価として得られるものが擦り合わないタイミングがどこかで来るのではないかと。そこに不満を持っている方が辞めるもしくは転職するという選択肢に加えて、昨今の働き方改革によりフリーランスで働く人が増えていると感じている。

今回は地方に戻りたい、あるいは地方に貢献されている方をパネラーとして選んだので、若干意見は偏る部分はあるが、フリーランスの方で地元に戻りたい方はかなり多いと感じている。地元に戻ってもどこで働いたらいいかわからない方が多いので、行動力がある方々は自分でやろうということで、フリーランスになる人は多い。

企業の皆様方への質問として、フリーランスとの関わりは今のところはないということだったが、フリーランスの人と働くことや、フリーランスに対しての考え方が具体的にどのようなものか。なぜ関わりがないのか、関わっていききたいとは思っているのかというところが非常に気になっている。フリーランスに対してどういったイメージをお持ちか。

●清水（株式会社清水組）

我々の業界ではフリーランスというと一人親方のイメージだが、我々の業界としては一人親方はなるべくなくしていき、きちんと雇用保険、社会保険にも加入してもらおうという、全く逆の政策が動いている業界。一方で、例えば会社のイメージアップをするためにホームページを作りたいと思ったときには、関わることはあり得ると思う。

個人事業主とフリーランスがイコールであれば、昔から馴染みの深い業界で腕のある人ほど一匹狼のイメージがあるので、皆さん自信があるのだろうというイメージで見ている。

●進藤（ホームテック株式会社）

激務だったときの労働時間がどのぐらいで、フリーランスになってどのぐらいの時間になったのか、その差を教えてください。

●佐藤（フリーランス）

3人とも激務と言ったので激務のイメージが強くなってしまったが、どちらかというポジティブな理由が実は多い。時間的な部分でいうと、私の場合は8時に出勤して、家に着くのが深夜2時というのが慢性的に続いた時期があった。なぜかという、中途採用と新卒採用の両方を担当していたが、日中は新卒採用面接とか会社説明会をやり、中途採用の方々は夜に面接に来られる方が多いので20時、21時スタートで面接をする。そうなる溜まった事務処理を夜中にやるというサイクルから抜け出せないときはあった。365日続くわけではないが、そういう時期は結構あった。

今はだいぶコンパクトになっており、以前は定時を会社から設けられてそれに合わせて働くのが基本だったが、今は仕事をいただいてそれを自分でスケジュールを組み立てて、例えば1ヶ月とか2ヶ月で進めていく形なので、全く働かない日はほぼないが、半日しか働かない日もあれば、自分の気持ちに乗れば10時間ぐらい働いたり、メリハリを自分自身で効かせやすくなった。

●藤田（フリーランス）

私の場合は企画書を作る仕事をしていました。前職は会社の始業が遅い業界で朝9時半とか10時に会社に行き、終電に乗れるか乗れないかの夜12時過ぎぐらいまで仕事をして、パソコンを家に持ち帰るということをしていました。日中はお客様からご相談を受けたりして、帰社をして19時ぐらいから企画書に向き合うという時間を送っていたので、土日でも企画書を持ち帰ると思い悩んで考えてみたり、ポジティブに仕事漬けになって修行している気持ちで、当時はそれが楽しくてやっていた。今は、季節労働者的な感じで稼ぐ時は稼ぐ、ちょっと休むときは休みたいいな形で自分でペースを作っている。ちょっと力を入れて頑張ろうという時は、それこそ企業に勤めていた時のように働いているときもあり、この季節は休もうかなという時は、何かしらやりとりはしているものの、平日に自分の趣味を磨いたりとか、スキルを磨くための教室に通ってみたりとか、一般の企業で働いていた時にはできなかったスキルの磨き方も、時間の使い方が自由になったことのできるようになった。

●工藤（フリーランス）

僕も2人と同じで、朝8時半から9時ぐらいに会社に行って、終電に乗るかそのまま徹夜するかという感じで3年間を過ごした。最初の3ヶ月が本当に辛くて、休みもなくずっと束縛されて過ごした。21~3歳ぐらいの時体力もあり、モチベーションも高かったので、苦しかったが、良い経験だったと思っている。

今の働き方としては、勤めていた頃と仕事の量自体は変わらないが、束縛されることはなく自分でスケジュールを管理できるので心に余裕がある。自分のライフスタイルと仕事のバランスをもとに自由自在に組み立てられるのが、フリーランスの良いところだと思う。

●諸江（フリーランス）

同じような話になるが、前職に比べて今の働き方では仕事の時間が半分になった。今までは、広告代理店という立場だったので、言われたことをほぼ全てやらないといけない状況だったが、今の立場は自分の強みだけに特化して仕事を請負い、それに対してピンポイントで成果を出すという仕事ができるので、気持ちは楽になっている。フリーランスになって3ヶ月ちょっとだが、毎日楽しく仕事をしている。

●小林（秋田県立大学）

リーダーシップは非常に良いと思うが、一番心配なのは収入が大丈夫なのかということではないか。それと、この仕事をいつまで続けようと考えているのかをお聞きしたい。

●佐藤（フリーランス）

正直に言うと、私は会社員時代よりも稼いでいる。会社員時代は人事部なので間接部門、非生産部門だったが、今は自分が直接企業からお金をいただく立場になっているので、事務職が営業

職に変わったような給与の変化はある。時間もコントロールしやすいので、1時間当たりの単価を計算しても上がっている。

いつまで続けるかというところは結構悩んでいて、できればずっと続けていきたいと考えている。去年の年末に3期目に入ったが、3年やったらわかることがあるということに加えて、続けることの大事さは感じている。周りのフリーランスの方々を見てみると、続ける方と1~2年でやめる方がはっきり分かれている。そうなったときに、自分はどのような事業体でどのような価値提供を世の中にしていきたいのかは常に考えている。また、フリーランスになったきっかけは地元に関わりたいという部分が大きかったので、そこは自分の中で達成できている部分もあれば、達成できていないところもあるので、そこにたどり着くまではやめられないと思っている。

#### ●藤田（フリーランス）

収入は以前勤めていた会社よりも少し多くなっている。諸先輩方の前で大変恐縮だが、心配がなかったと言えば嘘になるし、自信があつて絶対食べていけると思っていたわけではなく、自分がやりたい仕事で食べていけないのであれば、アルバイトでも何でもして頑張つて生きていこうと、覚悟してフリーランスになった。まさに時給換算で考えると効率も上がったし、意味が無い会議に出なくても良いし、仕事に対するスタンスは企業に勤めていたとき変わらないが、個人で受けた仕事だからこそ責任を全うしたいという気持ちもあり、心のストレスみたいなものがなくなったことを含めると、収入を含めて以前よりもいろいろな健康が保てている。

いつまで続けるかだが、フリーランスになりたいと思つてなつたわけではなく、生意気な言い方かもしれないが、こういう働き方でやってみよう、自分の働き方を変えてみたいという気持ちでこの働き方をしているので、いずれ会社を作つて何かをやりとげたいというものが見つければ自分で会社を作りたいと思うし、仲間が近くにいないと寂しいなというときに、団結して何かと一緒に作り上げることを企業で体験してその良さはわかっているので、タイミングがあつて一緒にやりたい仲間が見つかった時には、会社にもう一度入ることもあると思っている。

田舎に帰つて「中途半端な働き方」と言われることもあり、いろいろご意見があると思うが、柔軟さを持って、自由に動けるタイミングだから頑張つてみようという感じで働いている。

#### ●工藤（フリーランス）

収入面のところでいうと最初の半年はあまり稼いでいなかった。それには理由があり、自分のプロジェクトに力を入れすぎて他の仕事を全然やっていたので、半年間ぐらひは貯金で生活をしていた。それはやり方が良くなかったと反省している。自分も生活ができなくて危機感を感じていたので、知り合いのところを巡つて今は仕事も結構いただける。

このスタンスをずっと貫いていくかはわからないが、今はデザイナーとして自分の手を動かして仕事をしているのを、将来的にはディレクション、ディレクターという立場でクライアントと直接話をして、その意図を酌み取り、デザインを作るのは誰かにお願いするチームを作つて仕事をしていきたいと考えており、その時に法人化が必要なのか、フリーランスのままでいいのか考える必要があるが、チームで仕事をしていくことができれば自分の幅が広がると思う。

#### ●諸江（フリーランス）

私自身は前職に比べて3倍ぐらひ稼げている。もともと副業で入つており、その流れでやっつけけるタイミングで独立をしたので、スタートから安定して稼げている。基本的に業務委託という形で営業代行として入つており、固定で月幾らいただいて、プラス成果報酬を1件営業獲得できたら幾らという仕組みにしているので、企業もリスクがない形で雇えて、自分としても稼ぎたいならより頑張るといふところで調整ができる。仕事が取れないことのリスクはあると思うので、日々その不安を若干は感じているが、根っからの営業の人間なのでそこは自分で取りに行けばいいというスタンスでいる。おそらくその部分は一生困らないと思っている。

期限に関しては、自分の場合は副業から始めたが、フリーランスになろうと思つてなつたつもりはなく、将来は起業して自分のサービスを出したいという思いがあり、そこにできる限りコミットするために、週3日はフリーランスの仕事をして、週4日は自分のサービスのプレゼン資料

作ったり、ベンチャーキャピタルにプレゼンをして出資をしてもらうという動きをするための時間を確保するための手段の1つとしてフリーランスになった。

次にどうやって仕事を見つけたのかという質問をしたい。

●佐藤（フリーランス）

もともと仕事関係で知り合った方から仕事をいただいている。それが9割ぐらいで残りの1割は自分から営業をかけたもの。東京の場合、人事、人材関係の支援をできる方が少ないので、今のところを声がかかっている状態と思っている。仮に、大きな災害や事件が起きた場合に、私の職種は最初に切られていくと思うので、そこに対する危機感は常に持っている。

●藤田（フリーランス）

同じくほとんど紹介で仕事をいただいている。SNSでフリーランスになった報告をした時に手伝ってくれないかと声がかかったり、茨城と東京でそれぞれ知り合いがいる中で、私の動きを知った方からSNSを通してご相談いただく形がわりと多い。日頃はSNSで繋がりのあるところから、友人関係、昔繋がっていた方から連絡があったりということで、仕事が繋がっている。

●工藤（フリーランス）

2人と同じで知人の紹介で仕事をもらっている。仕事をもらう前に、デザイナーはポートフォリオと呼ばれる自分の作品集をまとめるので、それを見せると反応が良くて仕事に直結して、またそこからいろんな人に見せてくれて仕事になっていく。フリーランスになって1年ぐらい経つが、自分のポートフォリオサイトを4月か5月ぐらいを目処に作ろうとしており、そういったツールを生み出して仕事を獲得していこうと思っている。

●諸江（フリーランス）

皆さんと同じ紹介と、都内で行われているAターンフェアに以前お伺いして、名刺を配って営業をかけたりしている。その中で、ノーザンハピネッツと具体的に何をやるかというところまでは詰められていないが、都内の営業人材として何かしら関われば良いということで話を進めているところ。

基本的に紹介やフリーランス側からの営業で仕事を取っていく機会は多いが、都内であれば、フリーランスに仕事を依頼したいというポータルサイトがあり、そこに会社から求人出してフリーランスから申し込むというものがある。

地方の企業はフリーランスに対するニーズがどこまで顕在化しているのか気になっている。営業をかけるつもりはないが、皆さんがどういった考えをしているかによって、今後私どもが何かしらの取り組みであったりとか、社長会議の場で改めて議題として取り上げていただくこともできるかと思うので伺いたい。

●橘（本荘電気工業株式会社）

質問だが、弊社の場合は人材育成ということが非常に必要な課題になっており、今3つの会社に人材育成の社内研修や社外研修をやっていただいている。秋田県からの紹介でその会社にアプローチしたり、建設業団体のコンサル会社とやりとりしているが、金額が高価という悩みがある。私も去年、大手コンサル会社の研修会に出たが、研修費が数十万円というのはざらにある。

会社としてはどういう効果が現れるか、そこがフリーランスの方との話でどこまでわかるのか。そういうのを確認できる場がポータルサイトなのか。

●佐藤（フリーランス）

私の場合はホームページはないし、そのようなサイトも使っていない。しっかり打ち合わせをさせていただき、例えば似ている会社の事例を示したり、できることを提案している。

育成や研修は会社によって困っていることが共通することもあるが、業界や働いてる方の年代によって抱える悩みは違うので、個別で話を聞いた上でその会社に合わせた提案をするという形をとっている。

●橘（本荘電気工業株式会社）

具体的に言うと、若手の技術者の育成が非常に重要で現場OJTという仕組みを導入して、建設業系のコンサル会社とやりとりをしているが、電気のことを全くわからない方が来るケースがある。逆に、電気の専門的なことをわかるコンサルがいない。そういう悩みを抱えており、大手の会社に行くとは何かしてくれんじやないかという期待感があるが、今の話のように直接話をし、悩みを聞いてもらえると大変ありがたい。

●諸江（フリーランス）

先ほどフリーランスと結ぶポータルサイトの話をしたが、会社からこういった求人、こういった人材を求めているという要望を出すと、そこにマッチした人が応募してくる形式。「同業界でコンサル経験がある方」のように、かなり範囲を狭めて求人を出すことによって、もちろん数は減ってしまうが、ニーズにマッチした人を探すことはできる。ポータルサイトは、求人や要望を出すこと自体はほぼ無料できるので、窓口の一つとして考えられる。

●中村（株式会社向学舎グループ）

大学に進学する高校3年生が秋田県内で4,000人位、そのうち県内に残るのが1,000人位で、3,000人位が毎年県外に流出をするということで、僕たちとしては秋田で育て、将来的には秋田に帰ってきて、秋田のために働いて欲しいという気持ちがある一方で、秋田にはフリーランスを含めて魅力的な仕事が少ないのが現状だと思っている。

フリーランスのニーズを考えると、フリーランスがどのようなものであるかということをおぼろげに知らないのが1つ難しいところ。最近はSNSなど良い手法がたくさんあるが、秋田の場合はその人を見て、その人がどんな人が認識した上で仕事を取っていく気質があるので、フリーランスの人と企業がマッチアップするような機会があればよいと思った。秋田県が開催している合同就職説明会のようにフリーランスの方は着席してもらい、企業の方が気になるフリーランスの人に会いに行く場の提供があればよいのではないかと。

もう一点、何回も激務と言って申し訳ないが、秋田で皆さんほどの激務という企業はおそらくなく、秋田の場合は1回企業に就職すると辞めもしない。辞めても他の企業に行くというような感じだと思う。会社を辞めて独立してフリーランスになるという選択肢はパーセンテージからしたら低く、世間体の意味も含めて、独立するためには怖さや給与の部分もあるので、やらないのだと思う。1度企業に入って辞めて独立するというのは、独立させるために雇ったわけではないので、企業側からすると雇わなければ良かったという面も半分はある。

秋田でフリーランスのニーズを高めるためにはマッチングする機会とか、知る機会が増えていけばよいという意見である。

●佐藤（フリーランス）

フリーランスの認知を秋田県内でも高めていくためにもっと知っていただく機会を作りたい。フリーランスという言葉は曖昧だと思っており、東京でも人によってフリーランスに対する捉え方が全く違って、例えばフリーターと思っている人がいたりとか、実際フリーランスですと言ってる人がアルバイトを掛け持ちしていたりとか、反対に仕事を受けやすいから会社を持っているがフリーランスと言ったりしている。そういったところも含めて、こういうフリーランスの方が、こういう仕事をしているというような接する機会があればよい。

●諸江（フリーランス）

中村さんがおっしゃっていただいたように、その機会がないのは1つの課題と思っていたので、その機会の1つとしてこのような場を設けさせていただいた。



関わり方についても、現場の方を求めている業種が多いと思うので、フリーランスとそのニーズはあまりマッチしないかもしれない。工藤さんのようなデザイナーであれば、ブランディングの部分で企業に関わることができるのか、自分のような営業代行であれば、何かしらの営業をかける会社であればニーズとしてマッチする。そういうところで関わりを持とうと思えば持てると思っている。自分も親を説得するのに若干時間がかかったので、フリーランスをフリーターと思う人がいることはわかっているが、おそらくここ10年ぐらいのスパンでは、個人で働く時代は確実にやってきて、その中で企業がなくなるとかチームでの働き方がなくなるということではなく、個人で働くという働き方が増えると考えている。

私どもが今早めに動いていることに対して、企業に理解していただいて、歩み寄っていただくというのは言葉は違っているかも知れないが、そういう時代が来ると思っている。

●中村（株式会社向学舎グループ）

仲間と応援団を僕たちも増やしたいので、その意見としては合っていると思う。

●遠藤（株式会社遠藤設計事務所）

私どもは道路や上下水道などのインフラ整備の調査、測量、設計等を行う会社。先ほど激務という話があったが、非常に激務である。特に災害、例えば、去年の岩手、宮城で発生した台風や大雨、それに対する災害に関する設計業務になるが、災害査定というものを通さないといけないので、決められた時期までに仕上げるということで、時期が重なればかなりハードな業務になる。

そういった業務をする中で人はかなり不足しており、人材紹介会社やコンサルに2～3年前から働きかけて紹介していただこうとしていたが、建設コンサルタントの場合は資格の問題もあるので、有資格者がいるのかどうかを含めて人材紹介会社をお願いをしたものの、一つもヒットしていない。いることはいるが、例えば秋田で年収500万であるのが、1,000万という大都市ベースでの報酬金額であれば紹介してもいいという人材紹介会社はあるのだが、今の社員との比較もあるので出せる金額ではない。逆にニーズに合わせた形で人を見つけていただけられるのであれば、すぐにでも契約させていただきたいと思うけれども、3年ぐらい探しても本当にいない。

この業務、業界自体が激務ということがああるし、資格者ということでもあると思うので、その辺が引っかかるのかなと、逆に今の仕事を離れていく人が多い中での話なので、なかなか見つけられないという現状。

●藤田（フリーランス）

業界、業種、職種によっては、求めている人材を雇うときにフリーランスという雇用形態がマッチするかどうかという問題はあると思う。私の場合はマーケティング系でフリーでPRをやっているとか、記事を書くとか、すでに世の中に個人でそういう働き方をしている人たちがいる業界なので、フリーランスとして働きやすい土壌があった。建設コンサルタントが業界的に個人で仕事をするのがやりやすい業界なのかということと、それをフリーランスで求めることがマッチしないということかなと感じる。激務の中で副業をやるのは厳しいので、フリーランス以前に自分がやってる業種、職種の中で1人で動きながら会社と契約することが日常業務の中で難しいと独立は難しく、結局、建設コンサルタント会社を作ることになると思う。建設ではないコンサルタントが副業で自分のスキルを使って普段の仕事ではないところで、自分の成果として実績を積みみたいという方はいると聞いているので、まずは自分たちと一緒に働ける人材がどこにいるかということだと思う。フリーランスは全ての業界にとって良いというわけではないと感じる。

●遠藤（株式会社遠藤設計事務所）

逆に個人ではなく会社単位の委託先を見つけるというのも一つの方法かと思う。もしそちらの方でもできることがあれば、私としては助かる。

●佐藤（フリーランス）

少し業界は異なるかと思うが、今、建築会社は派遣の活用が増えている。今回はフリーランス

というテーマを設けているが、人材確保が非常に難しいと言われている業界に関しては、正社員とか契約社員とかフリーランスという雇用形態、契約形態の各論ではなく、もう少し広い範囲で話を始めるのが良いと思う。

●諸江（フリーランス）

今、福岡の創業して3、4年くらいの20名規模の会社に営業代行で入っているが、営業代行だけではなく経営企画にも携わっている。理由としては、社内のツールやミーティングをするかどうかなどが整えられておらず、こういうツールを導入したらコスト削減できるという話や、ミーティングする事によってトップの意見は下まで伝えることができるという提案をして、結果的に社員全体に浸透し、且つ連絡や作業工数を減らす新しいツールを5～6個位ぐらい提案することで、かなりの時間と工数を削減できたという実績がある。皆様方の立場ではすでに大きい会社なのでその辺は整えられていると思うが、人を中に入れることで人を採用しなくてはいけないという課題から、実は工数削減をしたら1人いらぬという、新しい課題を見つけることもできる。それはフリーランスを活用してくださいという話ではなく、単純に情報を入れたり、先ほど橘さんから研修の話があったと思うが、そういうことでも人材を確保するかどうかの課題なのか、本質的な部分を改めて見直すことをできる。

その会社は、ライティングの会社でウェブのメディアを運営している会社なので、ライターさんを雇っている会社だが、20人で全然回っておらず、とにかくライターをたくさん雇うという対応にあたっていたが、そもそも10人で回るといふのを中を見てわかったという事例だった。

●遠藤（株式会社遠藤設計事務所）

社内改革的なものということで、これも考えていかななくてはいけない。先ほど橘さんからもお話があった、研修を通して社内の人材を育てていくというのも一つの考え方であろうと思って、取り組んではいるが、ツールを使うというところまでは考えていなかったのも勉強になった。

●諸江（フリーランス）

補足として、人材紹介会社やハローワークで主に人材の募集をしていると思うが、応募がなければ仕方がないという受け身型になってしまう。

ツールの話が出たが、都内ではウオンテッドリーというツールがあり、そこに会社のPRとして求人の情報を載せることによって、そこに登録している転職希望もしくはフリーランスの興味のある方が応募してくるというものがある。同じような受け身とも考えられるが、PRページを充実させることによって積極的なアプローチができたり、登録しているユーザーに対してメッセージを送ることもできる。登録ユーザーのプロフィールを見ることができ、例えば設計や建設などの検索をかけることもできてフィットした人に対してメッセージを送ることもできる。月額把握していないが、あまり高くない金額でこちらからアクティブとして、求人を見つけに行くという手法が都内では当たり前になっている。地方ではなかなかアプローチできないものを、ネット上であればハワイやアメリカにいても秋田からアプローチできる。そういうツールを導入するのも効率的。

●清水（株式会社清水組）

秋田で「フリーランスです」と言うと敬遠されるので、「個人事業主です」とか、「起業しました」と言うすとすごいなという感じで良いのではないかと。

●佐藤（フリーランス）

おっしゃる通りだと思う。私は普段、羽後町の自治体の方とお会いすることが多いが、その時は「個人事業主でやっています」と言っている。

●清水（株式会社清水組）

実際、建設業は非常に人手不足で、独立して仲間たちでやっている会社がすごい良い感じなの

で、独立しましたとか、起業しましたと言うと、この人たちやる気あるんだなみたいな目で見られると思う。秋田でも東京と違う言い方、見せ方をすれば良いと思う。

●杉本（株式会社RB advance）

私は独立して起業したが、皆さん非常に志が高いようなので、法人化して起業して社員を雇って、地域に貢献するといった部分について、今、そのステップの前段と捉えてこれから起業する、地域に対して貢献するという考えはどうなのかなというのを聞きたい。

私はサービス業、美容室をやっているが、うちの業界で独立して美容院を持つと3年以内に9割が潰れる。そういう業界なのでフリーランサー・業務委託契約が増えている。もともと個人事業主が多いが、美容室という箱があって、そこをたくさんの個人事業主・フリーランサーが使うという形なので、うちの業界では聞き慣れた言葉だったり最近よく使われてる部分であり、共感する部分はあるが、考え方としてはそこは通過点でしかなくてその先に何を指すかではないか。インフルエンザで休めば収入はなくなるし、骨折すれば3ヶ月仕事ができなくなるというのでは困るので、そういう意味でその先に何を指すかという部分があれば良いのではないか。地域のことを強く話しているのでも、そういう部分も含めて聞かせていただきたい。そもそも若い人たちが秋田に戻ってくる一つの方法としてフリーランスの話を知ることによって、多分スタートしたと思うが、ぜひともゴールを見据えて起業していただきたいと思う。

●佐藤（フリーランス）

実は何回か県内で起業しようかなと思ったタイミングはある。ただ、それを突き詰めて考えれば考えるほど、まだちょっと怖いというのが正直ある。その先が全くないというわけではないが、そこに到達するまでの鮮明さがまだないと思っているので、もっと自信をつけたり、固めていかないといけない時期だと思っている。

●藤田（フリーランス）

私も通過点だと思っている。起業するかはまだわからないが、会社に属していると会社に甘えていたと思っており、自分自身で仕事をして、自信をつけたりスキルを磨くためにまず独立をして、自分に覚悟を持てるようにしようと思っている。何ができるのかもわからない中で志はあるという感じなので、どういう形を自分で作っていきたいのかを、仲間づくりも含めて準備期間と捉えている。

●工藤（フリーランス）

実は去年、知り合いと秋田で起業した。半分フリーランスで半分起業しているような形。共同代表で別の代表が秋田にいる女性の方で、その方が県内で動いて、僕はデザイナーという立場で、パソコンの前で仕事をしながら住んでいる湘南でリモートで仕事するみたいなスタンスでやっている。秋田でも徐々に活動したいと思っているので、先ほど言ったチームを秋田で作ってより良いデザインのアウトプットができれば良いと思っている。

●諸江（フリーランス）

私は先ほどお話ししたように将来的に起業をするための通過点としてのフリーランスになっているので、いずれは秋田という地で起業できたら一番貢献はできるのではないかと考えている。秋田の起業支援金を調べたりしているが、理想は今年中に起業して次のキャリアに進んでいきたいと思っているので、今回、秋田の経営者の方々と接することによって、また新しい経験、知識、人脈を作れたらありがたい。

●杉本（株式会社RB advance）

今年中に起業することだが、12月も3月も今年。いつを予定しているか。

●諸江（フリーランス）

12月を予定している。

●杉本（株式会社RB advance）

年末だがそれに何か理由はあるか。

●諸江（フリーランス）

大きな理由があるわけないが、今入ってる会社に対してある程度の状況までは整備した上でと考えているので、その目処が立つのに少なくとも半年くらいはかかってしまう。

●杉本（株式会社RB advance）

起業してもそれは継続できるのではないか。

●諸江（フリーランス）

できる。どこまでコミットするかという、自分自身を追い込みたい気持ちがある。

●杉本（株式会社RB advance）

もっと早い方が良いのではないか。

●諸江（フリーランス）

早いにこしたことはないこしたことはないと思うので、なるべく早めにしたいと思う。

先ほど、杉本さんがおっしゃったように趣旨の部分でブレてしまったところはあるが、秋田の経営者の方々とお話する機会はあまりないので、このような機会は本当にありがたい有意義な時間だった。皆様にとっても本日の時間が何かしら今後の役に立ったのなら、私どもが開催させていただいた意味があるのかなと思う。

引き続き、何かしらのご縁があればと思う。

## 5. 閉会