FREE GUIDE | LINE登録特典

業務委託の
時給を上げる方法

いま持っている経験から、次の仕事へ。

データで現在地を知る。
自分に合う打ち手を選ぶ。
今週の一歩を決める。

TUNAGARIZUMO

Web版では、時給の計算・ワークへの入力・相談文のコピーができます。PDFでは、空欄へ書き込みながらお使いください。

https://present.tunagarizumo.site/present/

01 READ / 現在地を知る 01 / 20

はじめに

時給の「真ん中」は、2,083円でした

中央値 / 真ん中の人

2,083円

平均値

3,617円

同じ調査の時給を比べる



仕事は続いている。頼まれることも増えている。でも、使っている時間に対して報酬が見合っているのか、気になることはありませんか。

副業の時給を調べたパーソル総合研究所の2025年調査では、平均値は3,617円、中央値は2,083円でした。中央値は、金額順に並べたときの真ん中。平均値は高い金額の影響も受けます。

ただし、これは雇用を含む副業の調査値です。業務委託だけの相場でも、あなたの時給の上限でもありません。

私は、小さな占いや相談の仕事から、文章、企画、企業の業務委託へと仕事を広げてきました。時給がなかなか上がらない感覚も、仕事が増えるほど余白がなくなる感覚も、経験してきました。

この資料では、仮説を立てて、データを見て、「あなたの場合は？」を考えます。最後に、今週試すことを一つ決めましょう。

出典：第四回 副業の実態・意識に関する定量調査 p.25（2025年10月28日公表）

02 READ / 現在地を知る 02 / 20

1 | まず、現在地を知る

制作以外の時間も、数えてみよう

同じ期間の報酬を、その仕事に使った時間で割ります。準備・打ち合わせ・確認・修正・連絡も含めて数えてみましょう。

月額60,000円の案件を、使った時間で分ける（架空の例）

制作・実行	会議	修正・連絡等
20時間	3時間	7時間

合計30時間。制作だけなら3,000円 / 時間 → 準備や連絡も含めると2,000円 / 時間。

制作の20時間だけで割ると3,000円ですが、全体では2,000円です。まずは、この差を知るところから。

数え忘れチェック | その案件で使った時間は？

□ 打ち合わせ・事前準備

□ チャット・メールの返信

□ 修正・確認・やり直し

□ 調査・資料づくり

□ 請求書・事務処理

□ その案件のための移動

□ 案件対応で自由に使えない待機

同じ時間を重ねて数えないようにします。別の仕事に使えた時間は、両方へ全額分を計上しないよう整理しましょう。

これは報酬を時間で割った目安です。税金・社会保険料を引いた「手取り」ではありません。

03 READ / 現在地を知る 03 / 20

2 | 職種別データを読む

職種名に加え、任される範囲を見る

経験者向けの案件では、どんな報酬が提示されているでしょうか。SOKUDAN掲載案件の調査では、次の平均時給が確認できます。

SOKUDAN掲載案件の職種別平均時給



これは2019年6月〜2024年1月2日に掲載された案件の一部3,386件から計算したデータです。初心者を含む市場全体の相場ではありません。

職種の名前を変えれば単価が上がる、という意味でもありません。相手が任せたい判断、必要な経験、提供する成果物を見てみましょう。

肩書きより、実際に任されている仕事を並べる

契約時の役割	実際に増えている仕事の例	次に確認すること
営業サポート	資料作成や日程調整に加え、商談・提案・見込み客への継続連絡も担当	商談まで担う役割として、目標・判断する範囲・報酬を整理する
営業	受注後の使い方の案内、定例会、活用支援や継続提案も担当	カスタマーサクセスの業務を、誰がどこまで持つか決める

まず、契約書や最初の依頼と、直近1か月で実際にした仕事を並べます。「増えた作業」だけでなく、判断・顧客対応・結果への責任が増えたかを見てください。

「当初は営業サポートでしたが、現在は商談も担当しています。次回更新前に、商談を含む役割と報酬を相談したいです。難しい場合は、今の条件で担当する範囲を整理させてください。」

例の役割分担は説明用です。職種名だけで追加報酬が決まるわけではないため、契約・実際の範囲・相手の必要性を一緒に確認します。

出典：フリーランス・副業の職種別平均時給・月収ランキング（2024年調査）

04 READ / 現在地を知る 04 / 20

3 | なぜ、時給が上がりにくいのか

報酬の残り方と、条件の決め方

受注の経路で、確認する相手と金額が変わる

受注の経路	報酬の見方	範囲・単価を相談する相手
企業と直接契約	契約する報酬から、自分の営業・決済・事務などの費用と時間を確認する	企業の担当者。予算や契約を決める方も確認する
プラットフォーム経由	提示額と、手数料を引いた受取額を分ける	発注者。連絡や契約変更はサービスのルールに沿って行う
人材会社・エージェント経由	自分との契約で提示された報酬と、差し引かれる費用の有無を確認する	まず人材会社・エージェントの担当者に、範囲の変化と希望条件を伝える

人材会社・エージェント経由の手数料や契約の形は、一律ではありません。企業が支払う金額と、自分に提示される報酬が同じとは限らないため、自分の契約条件を確認します。

プラットフォームでは、手数料を引いた後も確認する

サービス	受注者側の手数料（税込）
クラウドワークス	10万円以下の部分：20% + 手数料の消費税 = 22% 10万円超20万円以下の部分：11% / 20万円超の部分：5.5%
ランサーズ	16.5%
ココナラ 通常サービス	22%

たとえば3,000円から22%を引くと2,340円、16.5%を引くと2,505円です。ここから振込手数料や必要経費がかかる場合もあります。

クラウドワークスは10万円以下の部分が22%、10万円超20万円以下の部分が11%、20万円超の部分が5.5%。一律22%ではありません。ココナラは電話相談等で別の体系があります。

仕事が増えても、最初の条件のまま

「ついでにこれも」と業務が増えたり、細かな修正が重なったり。契約時の内容と今の仕事を並べると、ずれが見えてくることがあります。

条件の変更をお願いせず契約した人

69.9%

約7割が、条件の変更をお願いせずに契約している

パーソル総合研究所の調査では、業務委託の契約時に、提示された内容の修正・変更を求めなかった人が69.9%でした。たとえば「この報酬なら、対応する範囲をここまでにできませんか」といった、条件を変えてほしいという依頼をしなかった、ということです。

この数字は、報酬だけでなく契約内容全体についての調査です。「値上げ交渉をしなかった人の割合」や、「一度も質問・相談しなかった人の割合」とは異なります。

時給が上がらない理由を、自分の能力だけで考えなくても大丈夫。仕事内容と条件の決め方も、一緒に見ていきましょう。

出典：同調査 p.48（業務委託契約時の修正・変更依頼）

05 SELECT / 打ち手を選ぶ 05 / 20

4 | 上げるための5つの打ち手

今の自分に近いものを、一つ選ぶ

1 | 今の契約で、単価や範囲を相談する

続けてきた期間、担当範囲の変化、役に立てたこと、次の更新時期を整理します。数字で伝える成果は、期間と根拠も添えましょう。

> 「この半年で、投稿制作に加え、企画と分析も担当するようになりました。現在の業務を整理したので、次回更新からの報酬について、一度ご相談できないでしょうか。」

難しいと言われたら、「では現行の報酬で担当する範囲と、追加になる作業を整理させてください」と、範囲の相談に戻る方法もあります。

2 | 実行から、企画・改善にも関わる

投稿を作るだけでなく、テーマの企画、月ごとの振り返り、改善提案まで任せてもらえるかを考えます。相手に必要か聞き、提供する内容と必要な時間を見積もってから提案します。

変更前：50,000円 ÷ 25時間 = 2,000円 / 時間

変更後：150,000円 ÷ 45時間 ≒ 3,333円 / 時間

企画・投稿・分析・改善提案まで担当する架空の設計例。

月額が増えても、仕事を増やしすぎれば時給は下がります。「やる時間は変わらない」と決めつけず、準備や連絡も含めて確認してください。

3 | 既存の取引先から、横に広げる



今の取引先なら、相手の仕事の進め方や、手が止まりやすい場所を知っていることがあります。別の登録先を増やす前に、その会社の中で、自分が助けられることを一つ探してみましょう。

1．今の担当者に、近いイベントや繁忙期の予定を聞く

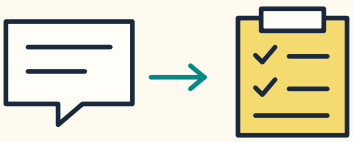
2．日程・告知・当日の受付・終了後の連絡など、詰まっている部分を聞く

3．一つの範囲を切り出し、作業・納期・費用を提案する

> 「次のイベントで、人手が足りないところはありますか？ 参加者への事前連絡や、当日の受付など、お手伝いできる範囲をご相談したいです。」

もう一つは、会社の弱い部分を、小さなサービスにする方法です。たとえば「問い合わせ後の連絡が止まりがち」なら、問い合わせの整理と、担当者への引き継ぎまでを提案できます。相手が本当に困っているかを確かめ、追加分は今の契約と分けて見積もります。

4 | 経験を、相談やレビューにする



何度も経験してきた仕事には、相手が迷うところや、見落としやすい点が分かる、という価値があります。毎回自分で作業する以外に、相談やレビューとして提供する方法もあります。

たとえば、営業サポートを続けてきた人が、初めて営業を担当する方に、商談前の準備や、顧客対応の流れを一緒に確認する。SNS運用をしてきた人が、投稿案を見て、改善点を返す。誰の何を手伝えるかを絞ると、相談の中身が伝わります。

1．よく聞かれる質問を三つ書く

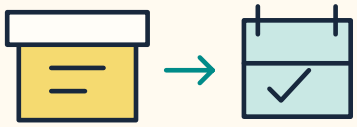
2．対象・事前に見るもの・相談時間・終了後に渡すものを決める

3．準備と振り返りも含む時間から、価格を考える

「商談前の準備で迷っている方向けに、提案資料を事前に拝見し、60分の相談と、改善点のメモをお渡しするメニューを考えています。どこで手が止まるか、まずお話を聞かせていただけますか？」

相談の60分に、事前確認30分・メモ作成30分が加わるなら、合計は2時間です。表に出す相談時間と、自分が使う時間を分けて計算しましょう。

5 | 自分の商品を持つ



相談、添削、テンプレート、講座、継続支援。「自分の商品がある」だけでは、売上や単価は変わりません。相手にとって、何が頼めて、使った後にどう助かるかが分かる形にします。

内容が伝わりにくい例

「SNSの相談に乗ります」

範囲が見える例

「投稿テーマが決まらない小さなお店向けに、60分で翌月のテーマ4本を一緒に決め、企画メモを渡します」

売れないときは、価格を下げる前に、①困っている人に届いているか、②何を受け取れるか伝わっているか、③今その人が必要としているかを確かめます。安くするほど、準備や対応が増えて苦しくなることもあります。

1. 話を聞ける相手を一人選び、困りごとを確認する

2. 一回分の範囲・価格・修正や質問への対応を決める

3. 使ってもらった後に、役立った点と足りない点を聞いて直す

「投稿テーマを決めるところで困る、と伺ったので、翌月の企画を一緒に作るメニューを考えています。この内容なら助かるか、まず率直な感想を聞かせてもらえますか？」

直接受注でも、営業・決済・事務には時間や費用がかかります。サービスを通じて出会った相手との取引は、その利用規約に沿って進めてください。

06 SELECT / 打ち手を選ぶ 06 / 20

データ｜仕事の取り方

今のつながりを、もう一度見てみる



フリーランス白書2025では、仕事の獲得経路として「人脈（知人の紹介含む）」を挙げた人が72.8%、「過去・現在の取引先」が61.0%でした。最も収入が得られる経路も、1位が人脈、2位が過去・現在の取引先です。

この調査だけで、紹介なら必ず時給が高くなるとは言えません。でも、新しい登録先を探すだけでなく、今のお客さんや、これまで一緒に働いた人に声をかける選択肢もあります。

今の取引先に、一つ聞くなら

たとえば、定例会で「次のイベントでお手伝いできることはありますか」と聞いてみる。当日立つだけでなく、告知・申込者への案内・事後の連絡まで見ると、今までの経験を使える場所が見つかることがあります。

会社の弱いところを考えて、小さなサービスにして伝える方法もあります。「問い合わせへの返信が遅れがち」なら、整理や一次対応を手伝えるか。「資料が担当者ごとに違う」なら、ひな形をそろえるところを手伝えるか。自分の思い込みで作り込まず、担当者に確かめます。

> 「最近、問い合わせの整理に時間がかかっているように見えたのですが、実際はいかがですか？ 必要なら、整理から担当者への引き継ぎまで、一度小さくお手伝いする形を考えられます。」

次に決めるのは、対象の業務・試す期間・渡すもの・費用です。会話で必要性を確かめてから、一枚の提案にまとめる。その順番なら、相手に必要な仕事として話を進めやすくなります。

私も、業務委託を始めたころは、言われた仕事をするところからのスタートでした。そこから、提案したり、人に協力してもらったりする形へ少しずつ広げてきました。

出典：フリーランス白書2025 p.8・p.12（集計対象1,053名、任意のオンライン回答。経路は複数回答）

07 SELECT / 打ち手を選ぶ 07 / 20

実例 | 私の場合

単価だけでなく、柱を入れ替えてきた

以前は、売上の約7割が占いでした。今は、企業さんからの業務委託がいちばん大きな柱になっています。

私の場合、決まった分給や価格で依頼を待つ働き方には、頭打ちを感じました。同じ受け方のまま、1時間1万円に相当する売上へ上げていくのは難しかったんです。

企業から仕事を受けたり、自分のサービスを作ったりすると、「何を、どこまで提供するか」と価格を、自分から提案できます。1時間1万円という価格も、その提供内容に見合うかを考えられるようになります。占いでも、自分のメニューを設計して単価を上げる道はあります。

職種を変えるだけでなく、誰に・どんな形で届けるかを変える。その選択肢を持てたことが、私にとって大きな変化でした。

出典：本人売上記録を集計した2026年11月3日版記事、および本人の経験。1時間のサービス価格と、集客・準備を含めた時給換算は異なります。

08 SELECT / 打ち手を選ぶ 08 / 20

番外編 | 100万円の作り方

時間を増やす以外にも、設計はある

時給2,083円で月100万円を作るなら

480 時間 / 月

30日で割っても、毎日およそ16時間

時給2,083円で月の売上100万円を作るなら、約480時間。30日で割ると毎日およそ16時間です。本業や生活と両立しながら続けるには、現実的ではありません。

では、単価と人数・社数を変えたらどうでしょう。

提供先の例	月の売上100万円の組み合わせ
個人向け	5,000円 × 200人
個人向け	50,000円 × 20人
企業向け	100,000円 × 10社
企業向け	300,000円 × 3社 ＋ 100,000円 × 1社

個人に200人売るのと、企業10社から受けるのは、違う挑戦

5,000円のサービスで月100万円を作るには、月200人に買ってもらう計算です。一人ずつ集客し、説明し、対応する。個人向けでこの人数を集め続けることに、難しさを感じる方もいると思います。

一方、企業向けで月10万円の継続業務なら、10社で月100万円という組み合わせもあります。今の経験が企業の困りごとに合えば、個人向けでは難しく感じた金額も、別の受注の形で考えられるかもしれません。

個人のお客さんに提案するとき

「生活費の中から払ってもらうと思うと、高いかな……」

相手を気遣うほど、価値のあるサービスでも、価格を伝えるのをためらうことがあります。

企業に提案するとき

「担当者の負担を減らせるか。対応漏れを減らし、商談につなげられるか」

業務や事業への効果を、費用と比べて検討してもらう提案になります。

「買ってください」が、「この業務を任せませんか」に変わる

たとえば、問い合わせ対応が追いついていない会社に、「問い合わせの整理から、初回商談の日程調整までを月10万円で担当する」という提案。これは架空の例ですが、担当する範囲と、その結果どう助かるかが見えると、相手も判断しやすくなります。

「この金額をいただいていいのかな」とひるんでいた人も、「この困りごとなら、自分が手伝える」と考えると、提案する気持ちが変わるかもしれません。今の取引先に、手が回っていない業務を一つ聞くところから始めてみてください。

企業向けでも、必要性・予算・実績との相性はあります。10社を一人で担当できるかも別の話です。個人向けを含め、営業・準備・提供・継続対応にかかる時間まで見て、自分が続けられる形を考えましょう。

金額は仕組みを考えるための算術例です。売上は利益や生活に使える金額とは異なります。

09 SELECT / 打ち手を選ぶ 09 / 20

5 | あなたの場合は？

今の状況から、打ち手を選ぶ

ここでは、先ほどの5つの打ち手から、試してみたいものを一つ選びます。まだ決めきれなくても大丈夫。後のワークで、経験や時間を整理してから選び直せます。

今の状況	近い打ち手
仕事量が増えて、報酬が同じ	1 契約の見直し
改善まで担当できそう	2 企画・伴走
喜ばれている取引先がある	3 横に広げる
同じ質問をよく受ける	4 相談・レビュー
自分の売り物を持ちたい	5 商品を持つ

ここからは、今の仕事と、経験・得意・好き・つながり・時間を整理する8つのワークです。全部を埋めなくても大丈夫。思いつくところから書いてください。

記入のお手本 | 架空のAさん

「分析が好き」を、次の提案へ。

現在地

SNS投稿代行。月50,000円、準備や連絡も含めて25時間。時給換算は2,000円。

使えそうな経験

接客5年。お客さんの反応を観察するのが得意。投稿の数字を見るのも苦にならない。

選ぶ打ち手

2 企画・伴走。投稿を作るだけでなく、分析と改善提案も引き受ける。

次の一手・いつ

次の契約更新前に、今の取引先へ「月1回の分析レポート」を追加で提案する。

確認すること

対象の数字・提出する内容・追加報酬・増える時間を、先にすり合わせる。

目標から逆算すると？
3,000円 × 25時間 ＝ 月75,000円
合計30時間になるなら、同じ時給には月90,000円が必要です。

金額は計算例です。追加業務で時間も増えるため、報酬と担当範囲をセットで考えます。

入力しただけでは保存されません。「この端末に保存」で、このブラウザ内に保存できます。外部への送信はありません。共有端末では保存せず、使い終わったら消してください。

WORK 01 WRITE / 経験を棚卸しする 10 / 20

ワークA | 現在地

今の仕事を一つ選ぶ

選んだ案件・仕事

例：SNS投稿の作成と代行

報酬と対象期間

例：先月分50,000円。手数料を引く前

制作以外も含む合計時間と、時給換算

例：約28時間、約1,786円 / 時間

当初の依頼から増えたこと

例：企画会議、問い合わせ返信

WORK 02 WRITE / 経験を棚卸しする 11 / 20

棚卸し1 | 経験

任されてきたことを出す

仕事でも日常でも、やってきたこと

例：接客5年、新人への説明、イベントの日程調整

その経験で、相手が助かったこと

例：説明をまとめて、確認の往復が減った

WORK 03 WRITE / 経験を棚卸しする 12 / 20

棚卸し2 | 得意

よく頼まれることを書いてみる

自分には普通でも、人から頼まれること

例：話を短くまとめる、予定を整える

どんな相手が、何に助かっていた？

例：忙しい担当者が、決めることを把握できた

WORK 04 WRITE / 経験を棚卸しする 13 / 20

棚卸し3 | 好き

続けられそうな条件

やっていて苦にならないこと

例：数字を見ること、文章を整えること

続けにくいこと・避けたい条件

例：急な電話対応、当日中の大幅な修正

WORK 05 WRITE / 経験を棚卸しする 14 / 20

棚卸し4 | つながり

話を聞ける相手

声をかけられる人・関係

例：今の取引先、以前の同僚、知り合いの店長

聞いてみたい困りごと

例：投稿や予約対応で、手が足りないことは？

WORK 06 WRITE / 経験を棚卸しする 15 / 20

棚卸し5 | 時間

無理なく使える時間

今の仕事・営業・準備に使える時間

例：平日夜に週3時間、週末に2時間

予備として空けておく時間

例：週1時間は、追加対応や休息のために空ける

WORK 07 WRITE / 経験を棚卸しする 16 / 20

ワークB | 提案の準備

次に相談することを決める

このワークで作るもの

相手に「何を・どこまで・どんな条件で」提案するかのメモです。前のワークで出した経験や、使える時間をもとに整理します。書いた内容は、次の「TRY」で相談文を作る材料になります。

選んだ打ち手があれば、最初の欄に入っています。未選択なら、下の5つから一つ選んで書いてください。

1. 試してみたい方法を一つ選ぶ

2. 相手の困りごとを、分かること・聞きたいことに分ける

3. 渡すものと、報酬・時間・修正の条件を書く

「打ち手1〜5」をもう一度確認する

1. 今の契約で、単価や範囲を相談する

2. 実行から、企画・改善にも関わる

3. 既存の取引先から、横に広げる

4. 経験を、相談やレビューにする

5. 自分の商品を持つ

記入例 | 1 契約の見直し
商談も担当するようになった営業サポートの仕事で、現在の担当範囲を整理する。次回更新前に、商談を含む報酬に見直すか、今の報酬で担当する範囲を決め直すかを相談する。

1 | 試してみたい方法を一つ

例：2。企画・分析まで含めて提案する

2 | 相手の困りごと・確かめたいこと

例：投稿テーマを決める時間が負担か、まず聞く

3 | 自分が担当すること・渡すもの

例：企画案4本と、月1回の振り返り

4 | 報酬・時間・修正・追加対応の条件

例：準備を含む時間を見積もり、費用を提案する

WORK 08 WRITE / 経験を棚卸しする 17 / 20

最後のワーク | 次の一歩

今週試すことを、一つ

誰に、何を聞く・提案する？

例：今の担当者に、企画の悩みを聞く

いつ、どんな場面で話す？

例：次回の定例、契約更新の前

試したあと、何を見て次を決める？

例：必要性と予算を聞き、対応範囲を決め直す

TRY

そのまま使える相談文

自分の言葉にして、
相手に伝える

ここが、今日いちばん大事なところ。
一人に、一つ聞いてみる。

ワークを埋めたら、相手に確かめてみましょう。いきなり契約や値上げを決める必要はありません。
「今、ここで困っていませんか？」と聞くことも、立派なトライです。

1．01近い場面の文面を選ぶ

2．02自分の仕事内容・条件に直す

3．03相手とタイミングを決めて伝える

どんな場面で、何を伝えるか。3つの送信例を見ながら、自分の仕事内容に置き換えてみてください。

すべて架空の例です。金額・本数は相場や成果を保証するものではありません。相手と相談して決めます。

01 更新時に報酬を相談する

新規メッセージ | 架空の記入例

宛先ご担当者さま

件名次回更新時の業務内容と報酬のご相談

○○様

いつもお世話になっております。○○です。

次回の契約更新に向けて、担当内容と報酬についてご相談があり、ご連絡しました。

現在は月8本の投稿制作に加え、月1回の企画会議と数値の振り返りも担当しております。

追加の業務を含め、来月から月額60,000円でご相談できないでしょうか。現在の報酬は月額50,000円です。

ご予算との調整が必要でしたら、担当する範囲についても一緒に整理できればと思います。

一度お話しできるお時間をいただけますと幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

ここがポイント増えた役割を示してから、次回の報酬を相談する

02 追加依頼の範囲を相談する

新規メッセージ | 架空の記入例

宛先ご担当者さま

件名追加の投稿制作とお見積りについて

○○様

いつもお世話になっております。○○です。

追加の投稿制作について、ご相談ありがとうございます。

現在の契約は月8本の投稿制作です。今回ご依頼の2本は追加対応となりますので、10,000円でのお見積りを考えております。

ご希望の公開日と、素材をご共有いただける日程を教えていただけますでしょうか。

内容とスケジュールを確認し、双方で合意してから制作を進められればと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

ここがポイント追加の本数・金額・納期を、着手する前にそろえる

03 新しい役割を提案する

新規メッセージ | 架空の記入例

宛先ご担当者さま

件名投稿の振り返りレポート追加のご提案

○○様

いつもお世話になっております。○○です。

今後の投稿内容を検討するため、月1回の振り返りレポートをご提案したく、ご連絡しました。

投稿ごとの反応とお問い合わせへの動きを整理し、翌月に試すテーマを3つご提案する内容です。

まずは1か月、15,000円での追加を想定しています。必要な数字を確認できるか、先にご相談させてください。

ご興味がありましたら、レポートの見本と担当範囲をご説明できればと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

ここがポイント何を渡すかを具体的にして、相手に必要かを確かめる

19 TRY / 次の一手へ 19 / 20

おわりに

全部を、一度に変えなくて大丈夫



ちか

まず一つの案件を計算してみる。
一人に、困っていることを聞いてみる。
そのくらいの一歩からでも構いません。

次のクエスト

今週試すことを、一つ決めよう。

一人では整理しきれないときは、無料の複業相談で、今の働き方や経験を一緒に見ていくこともできます。
個別・オンライン、30分です。無理な勧誘はしません。必要なときに使ってください。

一緒に次の一手を考える
無料の複業相談を予約する

仲間と続ける場所を見てみる
複業コミュニティ ツナガリズモの詳細

合同会社ツナガリズモ
林 知佳

20 TRY / 次の一手へ 20 / 20

出典

数字の根拠を確認したい方へ

・ パーソル総合研究所：第四回 副業の実態・意識に関する定量調査（2025）

・ フリーランス協会：フリーランス白書2025

・ SOKUDAN：職種別平均時給・月収ランキング（2024年調査）

・ クラウドワークス：公式システム利用料

・ ランサーズ：公式システム手数料

・ ココナラ：公式販売手数料

調査結果と、その結果を踏まえた筆者の考察を分けて記載しています。手数料は2026年11月11日確認。条件は変更されることがあるため、実際の契約前には公式表示もご確認ください。

金額・時間を記載した架空例は、仕組みを考えるための例です。収入や値上げの成功を保証するものではありません。