



技術士事務所設立運営にあたって

沢木技術士事務所 沢木 至
技術士（化学・総合技術監理）

自己紹介

沢木 至 (秋田県生まれ)

- 1982年 東京工業大学 無機材料工学専攻 修士課程修了
三菱化成工業(株) (現:三菱化学(株)) 入社
四日市工場、横浜総合研究所、水島事業所にて勤務
触媒、セラミックス、石油化学系の技術開発を担当
- 2003年 早期退職(46歳)
- 2005年 技術コンサルタント業開始
- 2006年 技術士登録(化学部門、総合技術監理部門)
沢木技術士事務所開設

◎ 専門 セラミックス、無機化学、粉体、触媒、化学プロセス開発
技術経営支援、知的財産管理、情報調査他

◎現在 公益社団法人 日本技術士会 化学部会 副部会長
一般社団法人 技術知財経営支援センター

退職後に技術士資格を取得、独立技術士として10年目

現在の主な仕事

◎ 専門技術（化学部門）関連のコンサルティング

- 技術開発全体～開発テーマについてのアドバイス（定期的）
- 特定技術について、技術・特許・市場の調査及び提言など
- 中小企業のものづくり（技術開発～生産管理）の支援
- 公的機関等の技術相談員／専門家としての相談・指導

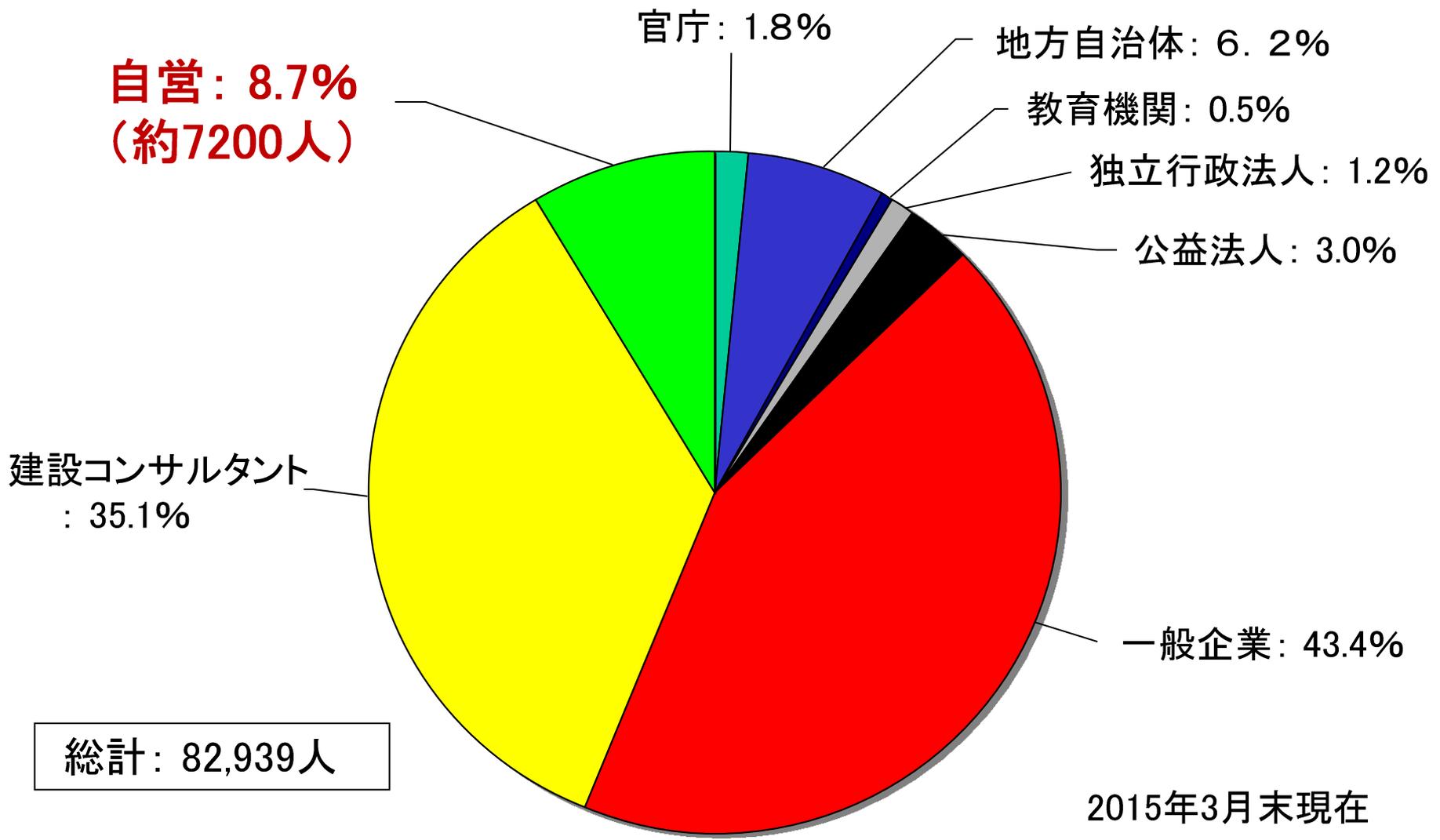
◎ 非専門技術（総監部門）関連のコンサルティング

- 組織体制や人材育成を含む総合的な指導（技術顧問として）
- 技術開発戦略などの企画・管理面でのコンサルティング
- 知的財産コンサルティング（調査、出願～特許管理、契約等）

◎ その他

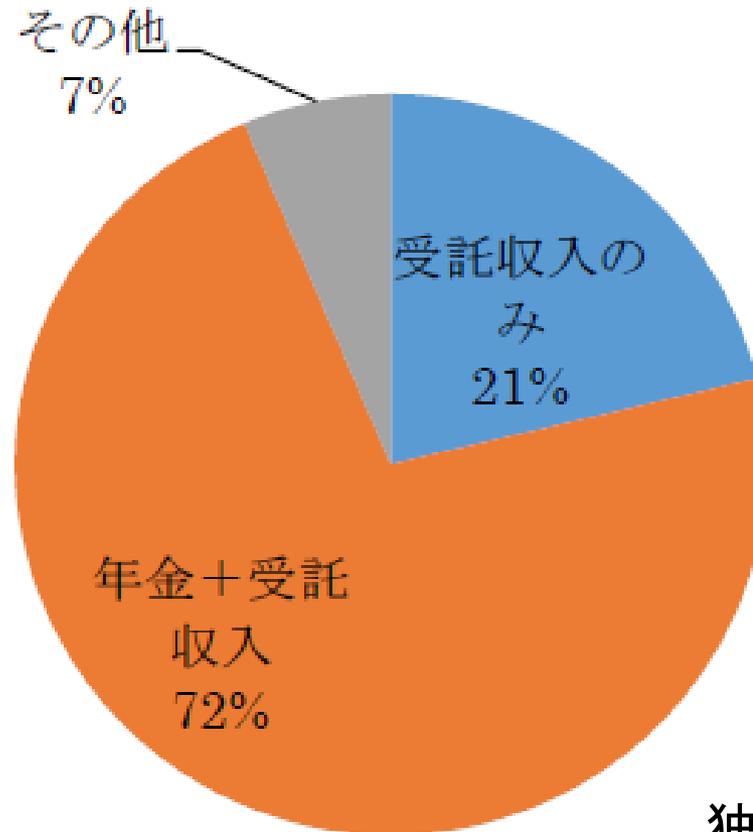
- 外国特許翻訳、特許分類、技術/特許評価（△円／件の仕事）
- 技術調査、特許調査、調査を基にしたコンサルティング
- 助成金/補助金等の審査業務他

技術士登録者の勤務先



独立技術士の収入源

Q2 主たる収入源



独立技術士対象
回答数 47名

技術士はいろいろ

◎ 専門分野・専門性の違い

- 技術部門（21部門）や選択科目（107科目）
- 専門事項、専門分野の特殊性、深さ、幅など様々

◎ 独立の経緯、年齢の違い

- 定年退職後 or 定年前の脱サラ
- 脱サラ組は特に個性的（クセモノ）揃い

◎ キャリアの違い（何でも屋、一筋派、研究、現場、管理）

◎ 他の資格の有無（ダブル・トリプルホルダ）

- 弁理士、中小企業診断士、労働安全コンサルタント、ISO等

◎ 独立開業の目的の違い

- 収入／技術者人生の継続／社会貢献／人生の生きがい

◎ 独立後の経験の違い

- やっていること、やり方、言うこと、人それぞれ

独立技術士

◎ 勤務医が独立開業するのとは違いそう

- ・ 法定業務であり、独立後も仕事内容は基本的に変わらない

◎ 会計士、税理士、弁理士、司法書士などの独立とも違う？

- ・ それぞれ法定業務であり、定型的で、同業者はほぼ同じ仕事

◎ 街に「技術士事務所」の看板はあまり見かけない

- ・ そもそも技術士を探している顧客が少ない
- ・ 技術士が何をしてくれるのかがわからない

◎ 独立技術士の仕事は何か？

- ・ 技術士でさえわかっていないのに、他の人にわかる訳がない
- ・ 基本的に何をしてもいい
- ・ 実際に、独立技術士の仕事はそれぞれ異なり、千差万別
- ・ 何をしてもいいのなら、潜在的な顧客はいくらでもいるはず？
- ・ 独立コンサルを目指すなら、自分なりの答えを自分で見つける

独立技術士の代表的な仕事

◎ 技術コンサルタント、技術顧問

- 大中小企業のコンサルタント／顧問（技術・特許指導）
- 技術動向調査、特許調査、技術・特許評価等
- 専門技術（解析、調査、問題解決、技術サービス等）

◎ 審査員・専門員等

- 補助金／助成金事業の審査員
- 技術相談、特許相談
- 産学官連携
- 裁判等の技術調査、鑑定人、専門委員、調停委員
- ISO関係の指導・審査

◎ アカデミック・パブリック

- 大学、セミナー、講演会等での講義、講演
- 小中学校等での理科支援
- 専門書の出版

◎ その他（起業・ベンチャービジネス）

そもそも … 働き方

◎ 労働者（被雇用者）

○ 正規雇用

- ・ 社員、公務員、サラリーマン、勤め人、（契約社員、派遣）

○ 非正規雇用

- ・ アルバイト、パート、非常勤、嘱託、（契約社員、派遣）

- ★ 雇用契約（労働契約）に従って働く、法律で保護される

◎ 個人事業主（自営業者、フリーランス）

- 農家、漁師、自営、商店主、個人タクシー、作家、芸術家、タレント、プロスポーツ選手、フリージャーナリスト、開業医、建築家、デザイナー、**士業**、プロ棋士、占い師等

- ★ 個人の責任で、商品やサービスを提供する

- ★ 委託契約、委任契約、請負契約などを締結する場合も多い

◎ 法人経営者（使用者）

- 会社社長、各種法人理事長

独立技術士は気楽な稼業か？

◎ 雇われない生き方

- 誰にも雇われない … 自由 ⇔ 自分を律する必要
- 自分で考え、自分で決断、自分で実行
- 自分で全てを担当（企画/経営/経理/営業/実行部隊/雑用）
- 法的に保護される「労働者」から自己責任の「個人事業主」に

◎ 自由と責任

- 誰かに指示されることはない
 - やりたいことをやれる、やりたくないことはやらなくてよい
- 雇われない自由は、責任（リスク）を負う覚悟と引き換え
 - 自分の決断が自分・家族、顧客に影響・損害を与える可能性

◎ 全てを自主的にやるという姿勢と処理能力

- 誰からも強制されない → 何もしなければ何も起こらない
- 仕事も家庭も健康管理も、全て自主的・能動的に
- 様々な分野に対して、ある程度の実務処理能力が必要

労働者（サラリーマン等）の特典

◎ 保険料の一部会社負担等

- 健康保険：独立すると保険料負担が増大
- 厚生年金：国民年金だけでは不足、別の年金等への加入も考慮
- 雇用保険・労災保険：独立すると加入できず、個人で防衛必要

◎ 給与制度、福利厚生の実

- 安定した給料、賞与、退職金、各種手当、ベースアップ
- 有給休暇、その他各種福利厚生サービス

◎ 税金関係の優遇（必要経費の算出、納税手続き）

- サラリーマン
 - 必要経費：給与収入から自動的に2～3割が控除される
 - 税務処理：会社が計算し、源泉徴収を行う
- 個人事業主
 - 必要経費：実際の経費を0から積み上げなくてはならない
 - 税務処理：会計処理、決算作業、確定申告が必要
 - さらに事業税や消費税の納税も必要に

退職後の手続き

◎ 雇用保険

(登録) 会社からの離職票をハローワークに提出し求職登録

(受給) 求職活動を行い、認定日に出頭、失業認定報告書を提出

※ 独立開業準備の期間中は失業手当の受給はできない

◎ 健康保険

- 従来健康保険を2年限定で継続
- 国民健康保険に加入
- 家族健康保険の被扶養者(年収制限)

◎ 年金

(納付) 厚生年金から国民年金への切り替え

家族の厚生年金の被扶養者(年収制限)

(受給) 年金(厚生年金)の受給手続き

◎ 所得税

(退職年) 年末調整がないので、確定申告で精算

(その後) 収入のある年には、原則として確定申告が必要

個人事業／法人事業

◎ 個人事業

- 設立届が簡単、費用が掛からない
- 運営が簡単で、制約が少ない
- 個人の裁量で経営できる
- 対外的信用に劣る（いつ辞められるかわからない）
- 事業資金の調達に難がある

◎ 法人事業

- 設立登記が必要、煩雑、専門的で費用が掛かる
- 運営に法的制約が多い（議事録作成等）
- 経営者個人の意思だけで経営できない（共同経営）
- 社会的信用が得られる
- 法人相手でない取引しない企業もある
- 事業資金の調達がしやすい
- 役員報酬を必要経費化できるので税金面で有利な場合も

独立開業（脱・無職）の手続き

◎ 個人事業の場合

- 所轄税務署 …… 所得税（国税）関係
 - ・ 個人事業開業届（1カ月以内）
 - ・ 所得税の青色申告申請、青色専従者給与に関する届等
- 都道府県税事務所 …… 個人事業税（地方税）関係
 - ・ 個人事業開始届

◎ 法人設立の場合

- 法務局 …… 設立登記
 - ・ 設立登記申請
- 所轄税務署 …… 法人所得税（国税）関係
 - ・ 法人設立届、青色申告申請等
- 都道府県税事務所 …… 法人事業税（地方税）関係
 - ・ 事業開始申告

収入と所得

$$\text{所得} = \text{収入} - \text{経費}$$

◎ 所得

- ① **事業所得** (農業、漁業、製造業、卸売業、小売業、**サービス業**等)
- ② 不動産所得 (不動産、不動産の上の権利、船舶・航空機の貸付等)
- ③ 利子所得 (公社債・預貯金の金利、公社債投信等の収益の分配)
- ④ 配当所得 (法人からの利益の配当、剰余金の分配、基金利息等)
- ⑤ **給与所得** (俸給、**給与**、賃金、歳費、**賞与**等)
- ⑥ **雑所得** (**公的年金**、公社債償還差益、その他)
- ⑦ 譲渡所得 (資産譲渡関係(土地、建物、株式、車両、機械等))
- ⑧ 一時所得 (懸賞金、馬券払戻金、生命保険の満期金、立退き料等)
- ⑨ 山林所得 (山林の伐採、譲渡)
- ⑩ 退職所得 (退職手当、一時恩給等)

◎ 所得の計算

- ・ 事業所得 = 事業収入 - 必要経費
- ・ 給与所得 = 給与収入 - 給与所得控除
- ・ 雑所得 = (公的年金収入 - 公的年金控除) + (他収入 - 必要経費)

個人所得税の計算



$$\text{個人所得税} = (\text{所得} - \text{所得控除}) \times \text{税率} \quad (- \text{控除})$$

給与所得の場合：給与所得 = 給与収入 - 給与所得控除

* 給与所得控除額は収入に応じて予め決まっている

事業所得の場合：事業所得 = 事業収入 (売上) - 必要経費

* 必要経費は自己申告、全ての経費を記帳し、積算
交通費、通信費、消耗品費、図書費、事務所費、光熱費等

所得控除 = 基礎控除 + 扶養控除 + 配偶者控除 + 医療費控除
+ 社会保険料控除 + 生命保険料控除 + 地震保険控除料他

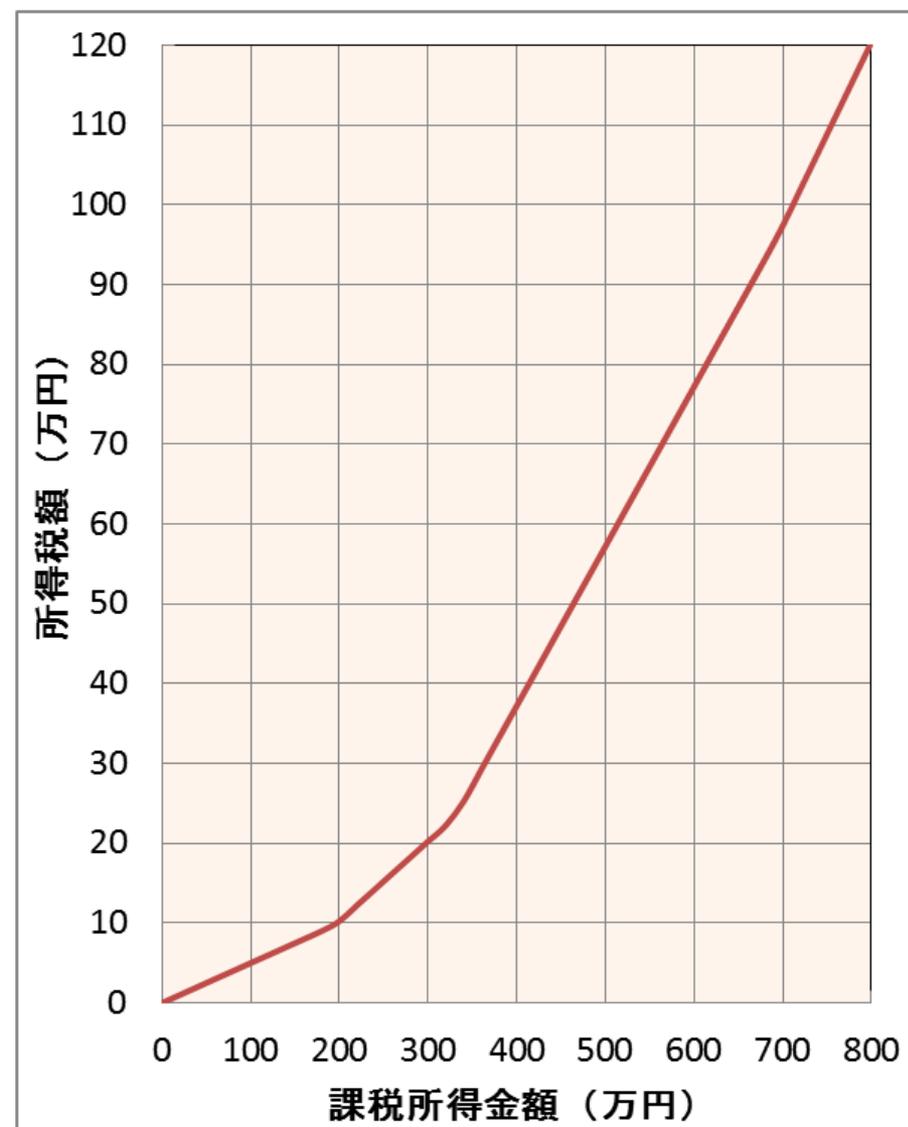
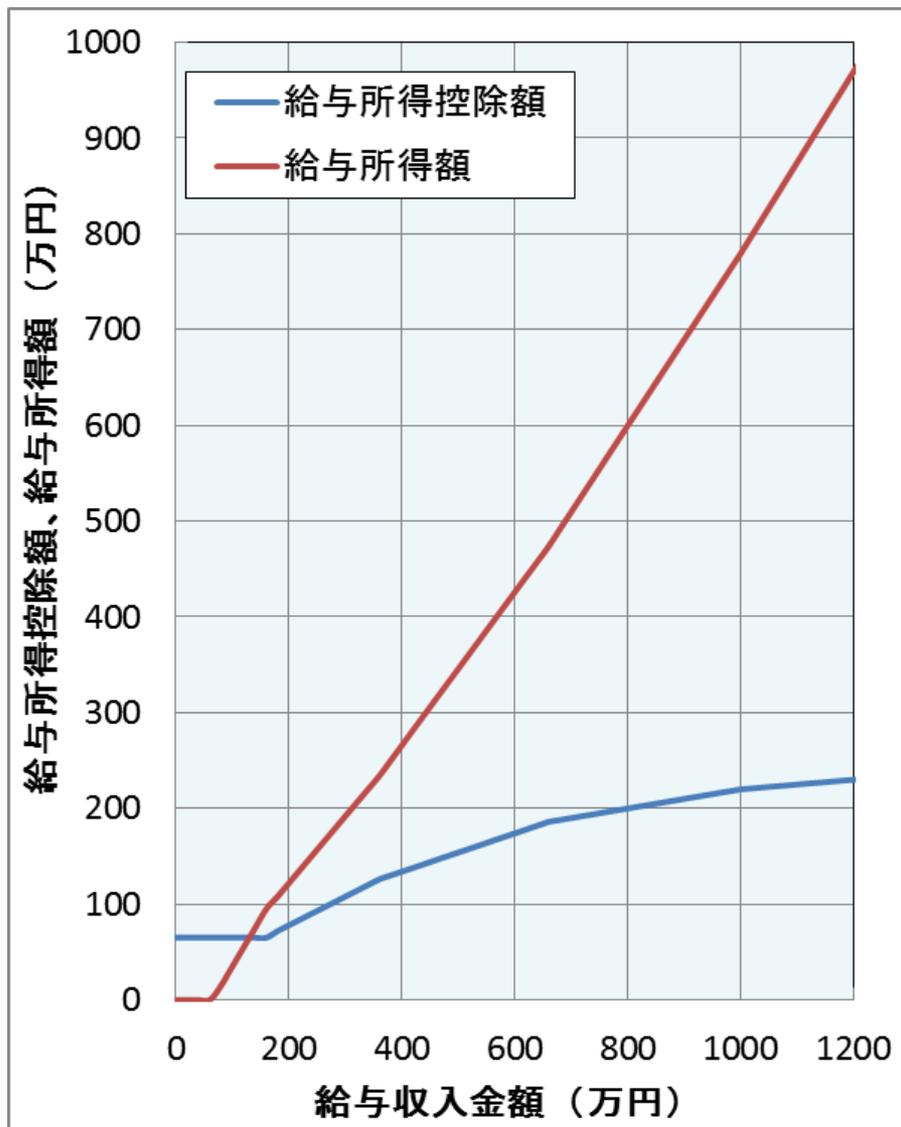
税率 = 5 ~ 45% (課税所得金額に依存) × 1.021 (復興特別税)

給与所得源泉徴収票

平成27年分 給与所得の源泉徴収票

支払 を受け る者	住所 又は 居所	東京都港区新橋〇-××-△		氏名	(受給者番号) 0000451															
					(フリガナ) ニホンガミ イチロウ															
					日本髪 一郎															
種別	支払金額	給与所得控除後の金額	所得控除の額の合計額	源泉徴収税額																
給料・賞与	6,000,000円	4,260,000円	2,629,600円	81,500円																
控除配偶者の有無等		配偶者特別	扶養親族の数(配偶者除く)			障害者の数		社会保険料	生命保険料	損害保険料	住宅借入金									
有	無	老人	控除の額	特定	老人	その他	特別	他	等の金額	の控除額	の控除額	特別控除額								
○				1		1			809,600	50,000										
(摘要)住宅借入金等特別控除可能額 円 国民年金保険料等の金額 159,600円								配偶者の合計所得		円										
(妻)裕子 (子)丈一郎 (子)舞 (年少)翼								個人年金保険料の金額		円										
								長期損害保険料の金額		円										
未成年者	乙欄	障害者		寡婦		勤労学生	死亡退職	災害者	外国人	中途就・退職					受給者生年月日					
		特別	他	一般	特別					寡夫	就職	退職	年	月	日	明	大	昭	平	年
															○		36	4	21	
支払者	住所又は所在地	東京都千代田区大手町▲-〇-▼▲																		
	氏名又は名称	富士額 株式会社																		

給与収入と給与所得、課税所得と所得税額



個人事業における青色申告と白色申告

	青色申告	白色申告
記帳の義務	複式簿記、保管義務あり	単式簿記、保管義務あり
決算書の作成	損益計算書と貸借対照表	収支内訳書
特典	青色申告特別控除他	なし
申請手続き	所轄税務署への申請、届出	なし

◎ 青色申告の特典

(1) 青色申告特別控除

最高65万円を経費として控除

(2) 青色事業専従者給与

生計を一にしている配偶者や家族の給与を必要経費に

(3) 貸倒引当金

貸倒れの損失の見込み額として、帳簿価格の5.5%を必要経費に

(4) 純損失の繰越しと繰戻し

純損失を翌年以降3年間、各年の所得から差し引き可能

会計・税務の重要性

◎ 技術士報酬は原則として源泉徴収

- 所得税法204条により、支払額の10%が源泉徴収される
- 必要経費や各種控除等を適切に処理すれば、確定申告で源泉徴収納税額の一部が還付される場合が多い

◎ 確定申告は個人事務所にとっての決算作業

- 青色申告特別控除（65万円）などの特典は魅力
- 青色申告には、複式簿記による記帳と帳簿管理が必要
- 会計知識は必要だが、PC会計ソフトが助けてくれる
- 財務諸表を作成する間に実践的な知識が身に付く

◎ 中小企業の経営面へのアドバイスも可能に

- 企業の財務諸表を読む力がつく
- 中小企業の支援の際や、助成金審査等でも必要な知識
- お金が戻ってくるし、自分の勉強にもなる、一石二鳥

会計処理（決算と確定申告）

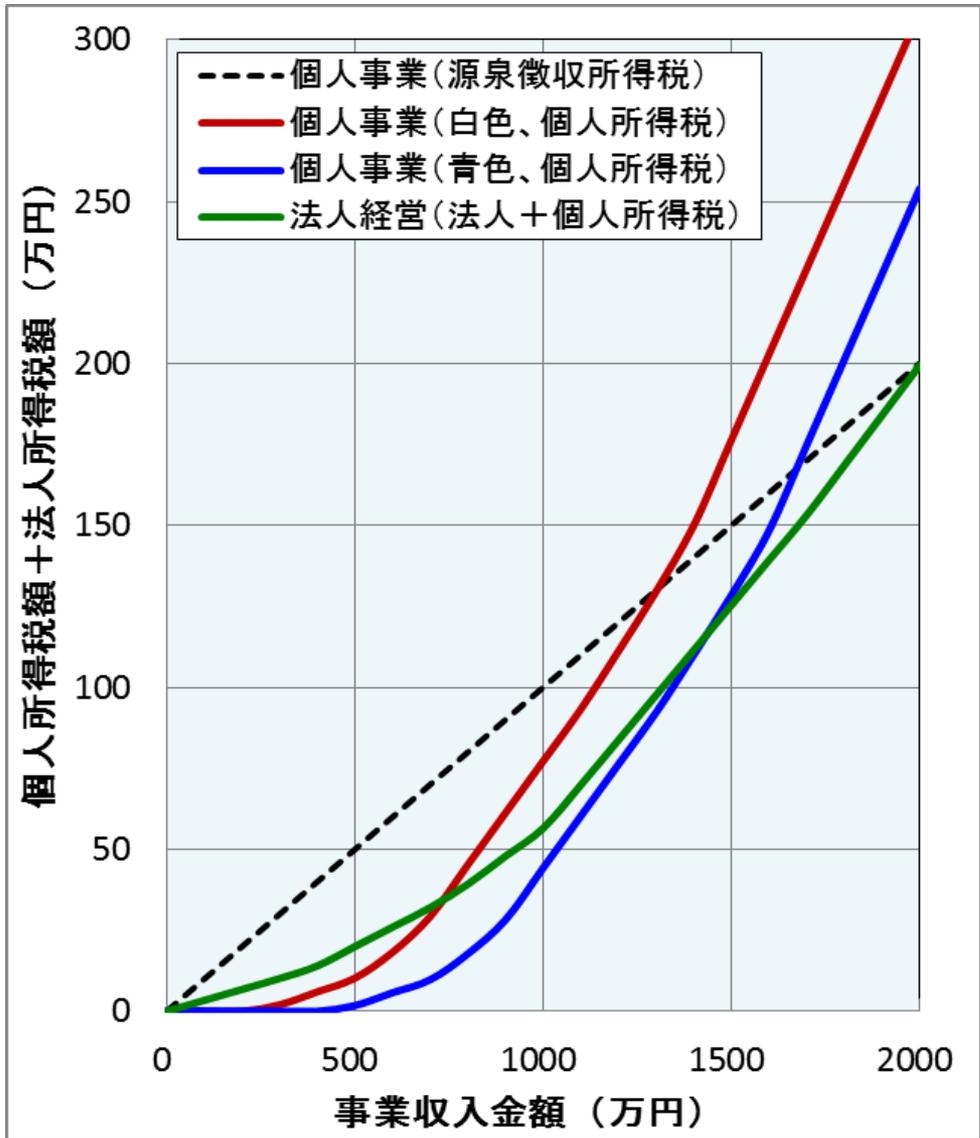
◎ 日々の収支を記録する … 業務の一環

- 業務に関係する支出を管理する
交通費、事務所費、光熱費、通信費、消耗品費、図書費、
交際費、諸会費等
- 領収書、レシート、または記録を残しておく
- 収入／売上（入金）をきちんと管理する
- PC会計ソフト等で日々の収支を管理
1回/週～1回/年程度の適当な頻度でデータ入力

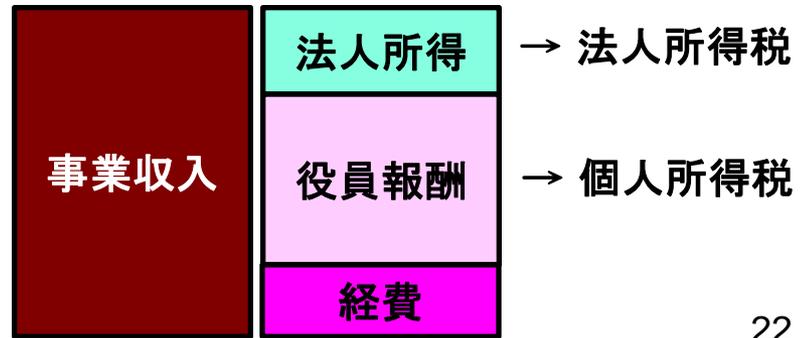
◎ 年度末に決算作業 → 確定申告

- 個人事業の会計年度は1月～12月
- 確定申告は2月中旬～3月中旬
- データ入力さえすれば、会計ソフトがほぼ全自動で処理
- 決算書類（損益計算書、貸借対照表等）と確定申告書を作成
- プリントアウトを税務署に提出（郵送）すれば終了

個人事業と法人経営、所得税額の比較（試算）



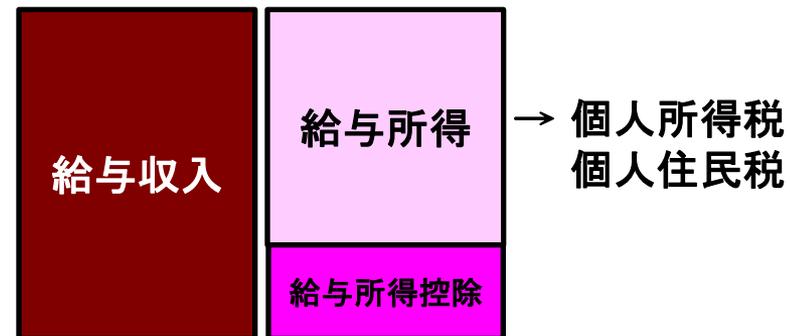
- 個人事業（白色）**
 経費は収入の20%と仮定
 所得控除は一律200万円と仮定
- 個人事業（青色）**
 経費は収入の20%と仮定
 家族1名を年収100万円で専従
 所得控除は一律200万円と仮定
- 法人経営**
 経費は収入の25%と仮定
 残りの70%を役員報酬と仮定
 所得控除は一律200万円と仮定



働き方と税金

◎ 労働者（サラリーマン）

- 個人所得税（国税） 5~40%
- 個人住民税（地方税） 10%



◎ 個人事業

- 個人所得税（国税） 5~40%
- 個人住民税（地方税） 10%
- **個人事業税（地方税） 5%**
- **消費税（国・地方税） 8%**



◎ 法人経営

- 個人所得税（国税） 5~40%
- 個人住民税（地方税） 10%
- **法人所得税（国税） 15~25%**
- **法人住民税（地方税）**
- **法人事業税（地方税）**
- **消費税（国・地方税） 8%**



消費税について

$$\text{消費税納付額} = \text{売上の消費税額} - \text{仕入の消費税額}$$

※ 仕入額には家賃、交通費、光熱費、通信費などの経費も含まれる

◎ 2年前の売上額が1000万円以下の場合、消費税の納付は免除

※ 2015年に初めて売上額が1000万円超となった場合、
2015～2016年は消費税納付免除、2017年の消費税は
2018年3月31日までに確定申告して納付

◎ 消費税納付額は、簡易課税方式で算出してもよい

消費税納付額 = 売上の消費税額 × (1 - 見なし仕入率)
見なし仕入率：サービス業は 0.5

◎ 売上が1000万円以下の場合、請求額に消費税を上乗せするか？

※ 全ての商品・役務には消費税を掛けるというのが原則
売上が1000万円以下の場合も、支払った経費の中には
消費税が含まれている

→ 請求額に消費税を乗せなければ「払い損」、乗せると「貰い得」
今後、消費税率が上がることを考えると…

独立開業の目的・目標・覚悟を決める

◎ 目的

- ライフプランを立てる
- 何を目指すのか？（収入、技術、生きがい、社会貢献・・・）
- 優先順位を明確に（仕事、家庭、趣味他）

◎ 目標と計画（事業計画）

- ○年後の収入△万円、出版◇冊、技術指導□件・・・
- 業務に費やす時間（○時間/日 × △日/週）
- 独立業務100%なのか、パートタイム・兼業なのか
- 全部一人、with 家族、or 他の技術士とのチーム
- 具体的な行動計画を作ると動き出せる

◎ 覚悟

- 技術士の看板を背負った仕事として品質と価格に責任
- そのために必要な投資（金・時間）を怠らない意志
- 個人名を前面に出すことに伴う責任、リスク、覚悟

何が自分の商品・サービスなのか？

◎ 棚卸

- 今までの自分を徹底的に見直し、強みと弱みを正しく認識
- 常に、最新の履歴書と職務経歴書を用意しておく

◎ 専門領域

- 自分の守備範囲はどこまで広げられるか？
- 専門領域の上流側や下流側にニーズがないか？
- 課題解決能力、技術的知見等は周辺分野でも通用しないか？

◎ 非専門領域

- マネジメント能力や種々の実務経験は売物にならないか？
- 語学、特許知識、法律その他の武器を持っていないか？
- 「雑用」や社内教育等が貴重な経験となっていないか？

◎ パーソナリティ

- 対人能力、調整能力等の強みと弱みも整理しておく
- 人脈（独立前、独立後）は、とても有力な財産である

事務所

◎ 事務所の名前（屋号）は？（最初が肝心）

- オーソドックスなのは、〇〇技術士事務所
同名の事務所がある場合は少し変えてみる必要も
その他、〇〇コンサルティング、〇〇研究所、
〇〇リサーチ、〇〇オフィスなど

◎ 事務所は自宅兼用 or 外部に専用（共同）オフィス？

- 自宅で仕事に専念できる場所を確保できるか
→ 机、PC、プリンタ、書棚など
- 自宅で ON と OFF を切り替えできるか
- 打ち合わせ場所は必要ないか
技術士会関連設備、顧客の事務所、喫茶店など？

◎ 専用の銀行口座の開設

- 業務用と私用の口座（財布）は分けておくのが基本

名刺



The image shows a business card for Iizumi Shigeaki. On the left is the logo of The Institution of Professional Engineers, Japan, featuring a stylized blue 'e' with three dots. To the right of the logo is the text '公益社団法人 日本技術士会' and 'The Institution of Professional Engineers, Japan'. Below this is '公益社団法人日本技術士会 会員'. In the center is '沢木技術士事務所'. To the right is a portrait of Iizumi Shigeaki, a man with glasses and a suit. Below the portrait is the name '代表 沢木 至' in large characters. Underneath is '技術士（化学部門・総合技術監理部門）'. At the bottom are the address '〒140-0011 東京都品川区東大井5-15-14', phone number 'Tel 03-6433-9696', email 'E-mail cycle.sawaki@nifty.com', and website 'URL http://pe-sawaki.com/'.

公益社団法人 日本技術士会
The Institution of Professional Engineers, Japan

公益社団法人日本技術士会 会員

沢木技術士事務所

代表 沢木 至

技術士（化学部門・総合技術監理部門）

〒140-0011 東京都品川区東大井5-15-14
Tel 03-6433-9696
E-mail cycle.sawaki@nifty.com
URL http://pe-sawaki.com/

*日本技術士会のシンボルマークとロゴは、トップページの右上、「シンボルマークについて」→「シンボルマークの利用について」からダウンロード可能

ホームページ

沢木技術士事務所

Sawaki PE Jp Office – Think for the future –

ホーム

プロフィール

業務内容

技術士について

資料

ブログ

リンク

お問い合わせ



- ◎ 営業・宣伝ツールとして
- ◎ 略歴・職歴の紹介資料として
- ◎ 情報発信の場として

- ☆ 検索エンジンで上位に表示されるか？
- ☆ 何を求めて訪れてくれたのか？
- ☆ 面識のない方が仕事を依頼したいと思うか？

営業活動（チャンネルを増やす）

◎ 多くの場（グループ／会）で積極的に活動する

- 日本技術士会の部会や支部、その他技術士のグループ等
- 特にセミナーや講演会の講師は名前を売るチャンス

◎ 専門家や顧問として登録

- 政府、地方自治体、公的機関、民間の専門員等として

◎ 人脈作り、情報交換、自己アピール

- 技術士人脈（一番身近で頼りになるし、相互依存可能）
- 出身大学、会社関係の伝手を起点に活動
- 学会、講習会、セミナー等の有効活用
- 仕事をした会社からの紹介、リピートオーダー
- SNS（Mixi、Facebook、Linkedin等）

◎ 執筆・講演

- 単独またはグループでの執筆、出版、講演

◎ その他

グループでの活動

◎ 一人でできることには限界がある

- 対応可能な専門分野が限定的
- 営業活動のチャネル・人脈が限定的
- コンサルティング業務自体も一人でできる質と量には限界が

◎ 仲間を見つける

- 日本技術士会の専門部会、本部・支部、登録グループなど
- 技術士のグループ（会社、社団法人、NPO、その他）
- 士業（弁理士、中小企業診断士、司法書士など）のグループ

◎ グループで活動

- 目的を同じくする同士が集まって互いに補完／協力
- グループとして協力、分担しながら業務開拓、業務遂行
- 個人では持てない高額な機器、ソフト、権利（ID）等を共有

※ グループでの活動は、「個人の自由」を失う面もある
独立技術士は個性的、グループでの活動には難しい面もある
特に脱サラ組は、組織での活動が苦手？

I T対応

◎ IT武装は必須

- 仕事のやり取りは電子メール、ネット経由が大半
- PC環境とネット接続環境は必須条件
- 場合によっては外出先でのメールのやり取りも必要
- 職種によっては今でもFAXは必要

◎ 必要な設備投資は惜しまない

- ハードウェアはトラブルを想定して冗長化が望ましい
- ソフトウェアは常に最新のものを用意したい

◎ ITスキルを身につける

- トラブルへの対処スキル（自力 or 他力）
- 仕事相手との対応に最新のIT知識も必要なことも
- 情報セキュリティ知識とその対処能力はとても重要

技術士プロフェッション宣言

◎ 技術士プロフェッション宣言

われわれ技術士は、国家資格を有するプロフェッションにふさわしい者として、一人ひとりがここに定めた行動原則を守るとともに、社団法人日本技術士会に所属し、互いに協力して資質の保持・向上を図り、自律的な規範に従う。

これにより、**社会からの信頼を高め、産業の健全な発展ならびに人々の幸せな生活の実現のために、貢献すること**を宣言する。

◎ 技術士の行動原則

1. 高度な専門技術者にふさわしい知識と能力を持ち、技術進歩に応じ、**たえずこれを向上させ、自らの技術に対して責任**を持つ。
2. 顧客の業務内容、品質などに関する要求内容について、課せられた**守秘義務を順守しつつ、業務に誠実に取り組み、顧客に対して責任**を持つ。
3. 業務履行にあたりそれが社会や環境に与える影響を十分に考慮し、これに適切に対処し、人々の安全、福祉などの公益をそこなうことのないよう、**社会に対して責任**を持つ。

技術士の仕入れ作業 (= CPD)

◎ 専門技術分野の情報

- 自分の専門分野の最先端をフォローする
- 専門の周辺領域を広げる努力を怠らない

◎ 専門以外の技術分野の情報

- 科学技術動向、新技術、科学的なトピックス
- 基礎からの再勉強（数十年前とは教科書も変わっている）
- 資格取得を目標に勉強

◎ 非技術分野の情報

- 個人で事業を進める上で不可欠な法令等の知識
- ビジネス関係情報、国際動向、法律・規制等の動向
- 国、自治体、公的機関の中小企業助成事業等の情報
- IT技術関連、人事制度、会計制度等の動向
- 会社にいると容易に得られていた各種情報
 - ビジネスの最前線にいるからこそわかること等
- その他、外に出て初めて得られる情報など

業務報酬について

◎ 技術士業務報酬の相場

- 公益社団法人日本技術士会で定めた業務報酬の手引きを参考
- 技術士の標準的な業務報酬の相場は1～2万円/時間
 - * 年収1千万円・2,000時間/年 → 時給換算 5,000円

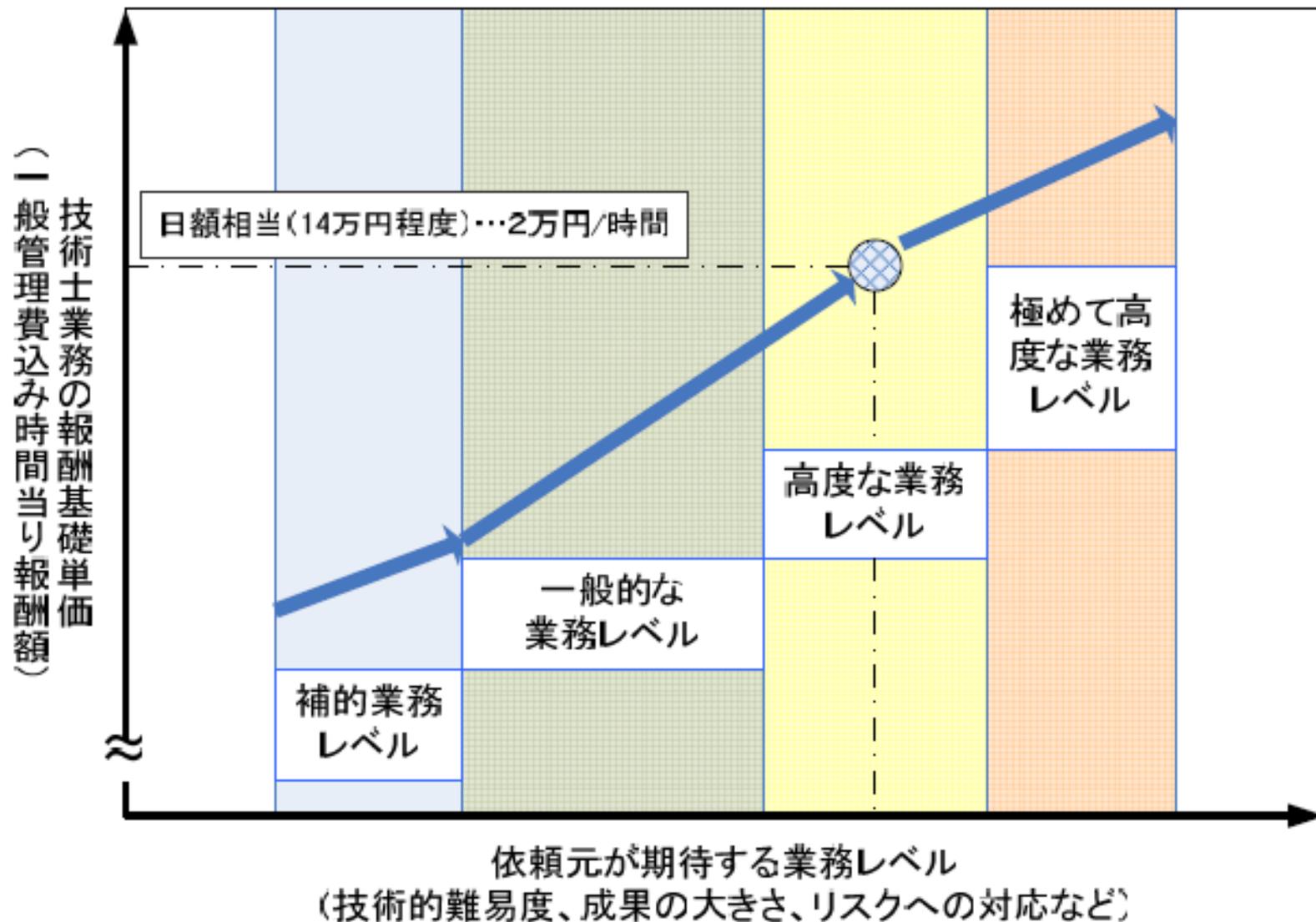
◎ 最終的には両者の合意、契約で

- 業務内容、形態、顧客事情等に応じて報酬レベルは様々
- 公的機関等からの依頼の場合、報酬は事前に決定済み
- 簡単な業務でも契約を締結することが望ましい
- 仕事で得られるものはお金だけではないという認識も重要

◎ 将来を見据えた戦略的な価格設定も

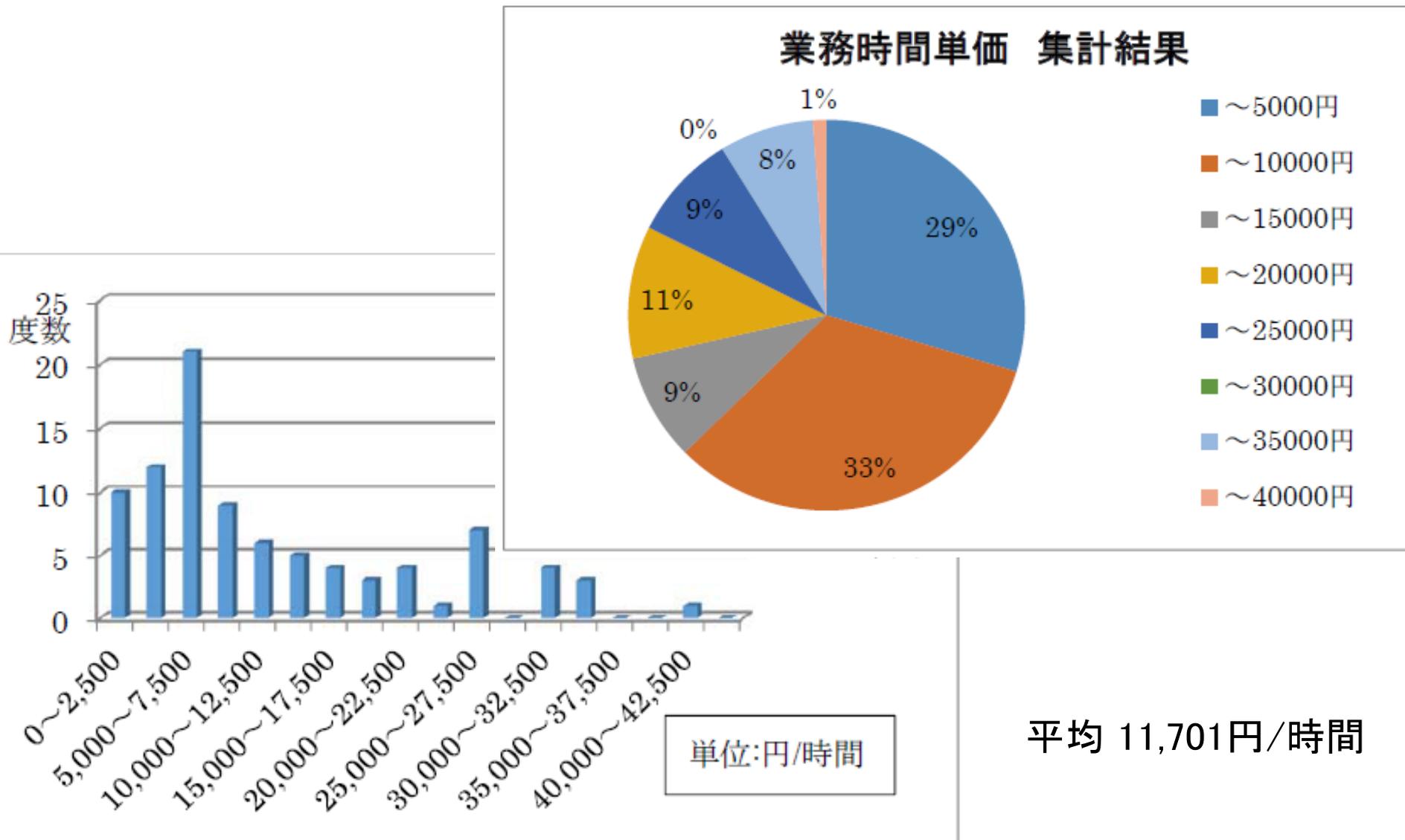
- 最初は両者共に手探り状態、無難な価格でスタート
 - 実績を積みながら、段階的に報酬を見直す等
- 相手の懐具合、契約形式（スポット or 長期）などを勘案
- 時には無償奉仕や低価格で将来の仕事や顧客を確保？

報酬の手引き 報酬額のイメージ



出展：技術士業務報酬の手引き（平成21年4月）

業務報酬（時間単価）アンケート結果



出典：活用促進委員会アンケート（2013）

独立技術士対象：回答数 47名

お金にならない時間

◎ 会社員は勤務時間が給料の対象

- 会社員は会社に自分の勤務時間を買ってもらっている
- 業務に関連する情報収集や講習会参加なども給料の対象

◎ 独立技術士は成果物または実業務時間が報酬の対象

- 直接その業務に関係しない費用や時間は報酬対象外
- 一般的なCPD（情報収集、講習会参加等）も報酬対象外
参加費等に加え、時間も負担する必要
- 技術士会関連の活動なども、基本はボランティア

◎ 自分への投資をケチらない

- CPD、技術士会活動、人脈作りなどは自分への投資
- 個人で働く上での武装として種々の知識が重要
- 長期的視点で考えれば、自分への投資は継続すべき

信頼を得るために

◎ 顧客の信頼を得るために

- 仕事のスピードや品質など、業務遂行能力
- 技術力や調査力など、技術的な能力
- 専門外のことも含め、聞かれたことに適切に答える姿勢
- その他、頭の回転、論理性、判断力、豊富な知識、等々
- 相手に安心感、信頼感を与える態度、傾聴能力等
- 時間や約束を守る、礼儀正しい、誠実等、基本的人間性
- 時には「自分のことは棚に上げる」姿勢も大切

◎ 技術士の信頼を得るために

- 技術士会の会合に積極的に参加
- 依頼されたら極力引き受ける（チャレンジも重要）
- 積極的にお手伝い（会の受付等は人脈形成のチャンス）
- 講演や執筆等で技術力や実績をアピール

仕事の幅を広げる

◎ 顧客との出会いのきっかけは専門事項

- ネットでの検索、著書・講演会から、専門家登録経由等
- 顧客も最初は専門的な技術課題の解決を望んでいる
- 従って専門分野の解決能力がマッチングの可否を決める

◎ 仕事を進める中で顧客の抱える課題が見えてくる

- 顧客が自分では気付いていない課題
- 自分の知見で解決可能な、専門分野以外の課題
- 顧客に解決の道筋を示すことができる課題
- 技術的課題から経営課題まで、種々の課題が対象に
- 場合によっては課題を見つけるという課題も

◎ 専門的課題は単発的だが、経営課題は継続的

- 専門的課題を解決後、技術顧問に就任したケースも

※ その他（社員の要望を経営者に伝える、お悩み相談等）

リスクマネジメント

◎ 法律関係リスク

- 契約/取引トラブル、労務/会社関係、知的財産、税金等
- 必要な法律知識を身に付けて防衛
- 重要度に応じて損害保険への加入も選択肢

◎ 情報リスク

- 個人情報漏洩、機密情報漏洩等
- 情報管理の徹底、IT関係

◎ ITリスク

- ハード/ソフトウェアトラブル、データ消失、ウィルス等
- 冗長化（二重化）、バックアップ、こまめなアップデート
- セキュリティ対策の徹底

◎ 労働・健康リスク

健康管理

◎ 独立技術士の仕事は「健康」であることが大前提

- 健康を害して仕事ができないと、自他双方に損害を与える
- 健康管理も重要な仕事のひとつ

◎ 健康管理も自主的・能動的に

- 会社員は会社が健康管理を計画、実施してくれる
- 独立技術士（個人事業主）に有給休暇はない！
- 健康管理も自主的にしなくては
→ 健康診断、人間ドック、早期治療、…

◎ 万一のための備え

- リスクマネジメントの一環として考える
- 保険、共済等

団体医療補償制度（日本技術士会向け）

小規模企業共済制度（(独)中小企業基盤整備機構の共済制度）

家族の理解と協力

◎ 会社員生活とのギャップ

- 24時間家にいる？
- 収入が不安定
- 外出は不定期、繁閑も不規則 → スケジュール共有化
- 仕事なのか、趣味なのか、余暇なのかが不明確

◎ 独立開業生活への理解、家族への協力依頼

- 仕事内容や状況をきちんと説明し理解してもらう
- 可能であれば家族に手伝ってもらうことも

◎ オンとオフの切り替え

- 仕事と仕事以外の区別を明確に、メリハリをつける

◎ 家族への協力

- 仕事人間からの脱却、家族との時間を持つチャンス
- せっかく得た自由を有効に活用し、豊かな人生を
- 休暇や休憩の取り方を家族に合わせることも可能

独立で得られるもの

◎ 評価

- 報酬は自分のアウトプットに対する評価という実感
- 契約更新は自分の仕事の価値が認められた証
- 指名を受けるのは自分への信用や期待の表れ

◎ 自由

- 仕事（量、内容など）をある程度コントロール可能
- 自分の時間、まとまった休み、平日昼間の自由時間
- 働きたい間は、ずっと働き続けられる（定年がない）

◎ 達成感

- 自分が世の中や顧客企業の役に立ったという手ごたえ
- 会社員時代より遥かに多彩な人脈から得られる諸々
- 会社員時代より広い守備範囲、多様な知見からの刺激
 - 様々な会社、異なる企業文化、新たな課題
 - 新たな技術領域、対外的な付き合い、幅広い経験、...

最後に

◎ 独立技術士稼業は「ライフスタイル」である

- 単なる転職先の一つではない
- 仕事の内容や方法だけでなく、生活や考え方が大きく変わる
- それぞれの人の生き様（ライフスタイル）そのもの
- 定年が無く、仕事があって健康である限り続けられる
- でも、ある程度の「実務能力」は必要

◎ 一人だからこそ、誰かに協力を求める必要も

- 全部自分でやると言ってもできないことはある
- 誰かとの知見の貸し借りや、仕事の相互紹介なども重要
- 「**情けは人の為ならず**」

◎ 「運」と「縁」と「恩」を大切に

- 今までの仕事は「運」と「縁」と「恩」で得たものばかり？
- 「**人事を尽くして天命を待つ**」
- 何故か、良いタイミングで新しい仕事が舞い込んでくる？
- 安定したバラ色の将来は保証されていないけれど…