

2026年版

フリーランスエージェント 利用実態調査レポート

フリーランスから見たフリーランスエージェントの利用状況・満足度・不満と今後への期待

目次

01 | はじめに

02 | フリーランスエージェントの利用実態

案件獲得チャネル

利用社数・並行利用

並行利用の理由

フリーランスエージェントのタイプ

利用をやめた理由・利用期間

登録のみで参画に至らない理由

初回面談の印象

03 | フリーランスエージェントに求めるもの

利用目的・期待する役割

選定時の重視点

担当者に求めるもの

「信頼できる」と感じた理由

04 | 満足度と不満

総合満足度・案件のマッチ度

項目別満足度

満足ポイント・不満ポイント

自由回答：印象に残る不満

トラブル経験と対応

不満の伝達・担当者変更・単価交渉

05 | フリーランスエージェントの切り替え

切り替え経験

切り替え理由・検討理由

切り替え先の決め手

自由回答：切り替えの経緯

06 | 今後への期待

期待・改善してほしいこと

AI活用への意識

あったら利用したいサービス

07 | まとめ

08 | 調査について

はじめに

01

本章では、本調査の背景と目的、対象と視点を整理し、
フリーランスエージェントを利用するフリーランス534名の声から何を明らかにしようとしたのかを示します。

はじめに

近年、生成AIの登場と進化により、ソフトウェア開発の現場は大きな転換期を迎えています。開発業務の一部を生成AIが担うようになったことで、企業が求める人材は「人数をそろえること」から「生成AIを前提に高い生産性と専門性を発揮できること」へと移り、開発体制は少数精鋭へと再編され始めています。

私たちは、この変化をフリーランスエンジニアにとっての逆風ではなく、大きな機会だと捉えています。高い専門性を持つ個人の価値はこれまで以上に高まり、その力を引き出すパートナーとしてのフリーランスエージェントの重要性も増していくと見ています。

この変化を確かな前進につなげるためには、フリーランスエンジニアがフリーランスエージェントの「何に満足し、何に不満を感じ、何を期待しているのか」という声を正しく知ることが欠かせないと考え、本調査を実施しました。フリーランスエージェントの利用経験を持つ534名の回答を統計として整理し、自由回答に寄せられた具体的な声もあわせて分析しています。

本レポートでは、フリーランスエージェントの利用における調査結果を「利用実態」「求めるもの」「満足点と不満点」「切り替え理由」「今後への期待」の5つの項目に分けて整理しています。

フリーランスエージェント事業に携わる皆様がこれからの役割を考えるうえでの一助として、また、フリーランス人材の活用を進める企業の皆様、フリーランスとして活動する皆様にも、それぞれの立場からご活用いただければ幸いです。

フリーランスエージェントの利用実態

フリーランスはフリーランスエージェントとどのように出会い、どのように使い分けているのでしょうか。本章では、案件を獲得するチャネルはどこか、複数社を並行して利用する理由は何か、どのようなタイプのフリーランスエージェントを選んでいるのか、利用をやめた理由や利用期間はどうなっているのか、登録のみで参画に至らないのはなぜか、そして初回面談でどのような印象を持ったのか、という観点から利用の実態を調査しました。

案件獲得のために利用したことのある手法

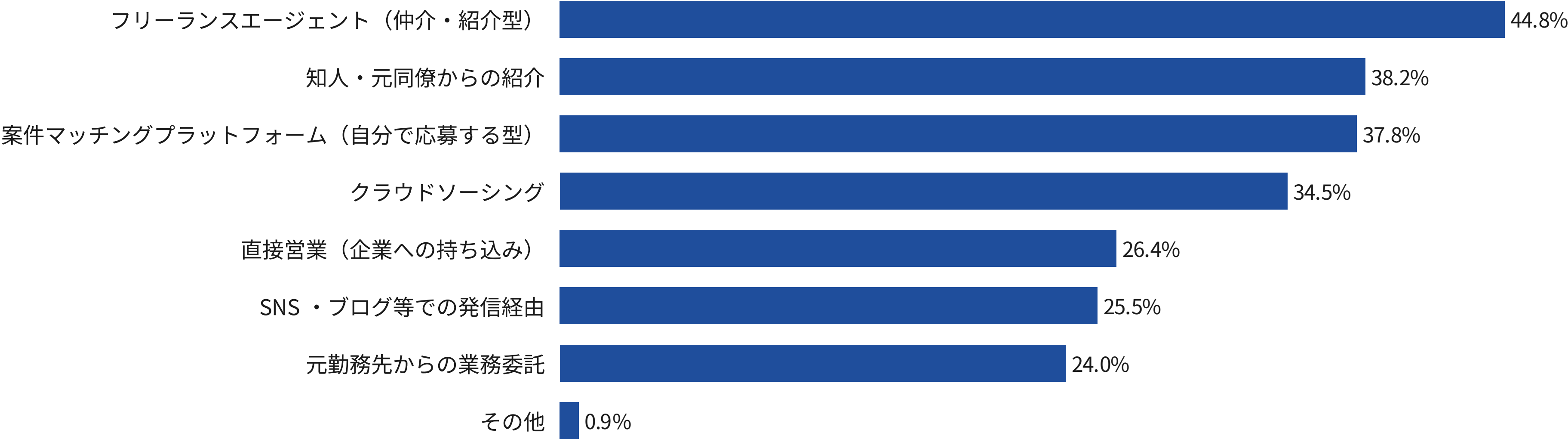
フリーランスエージェントは利用率44.8%で最多。人脈・プラットフォームと並ぶ主要な案件獲得チャネルとして定着

フリーランスエージェントが最多の44.8%

案件獲得手法として最も多かったのは「フリーランスエージェント(仲介・紹介型)」(44.8%)で、次いで「知人・元同僚からの紹介」(38.2%)、「案件マッチングプラットフォーム(自分で応募する型)」(37.8%)、「クラウドソーシング」(34.5%)と続きます。なお、フリーランスエージェントには、案件紹介そのものだけでなく、単価相場の把握やキャリア相談といった、案件獲得に向けた準備段階での役割も求められています。

複数チャネルの併用が一般的

フリーランスエージェント利用経験者を対象とした本調査においても、フリーランスエージェントを唯一のチャネルとするのではなく、人脈やプラットフォームなど複数の手法を併用しながら案件を確保している実態がうかがえます。フリーランスエージェントは他チャネルと比較されながら選ばれる存在であり、その中で「選ばれる価値」を明確にすることが重要といえます。



フリーランスエージェントの利用社数と並行利用

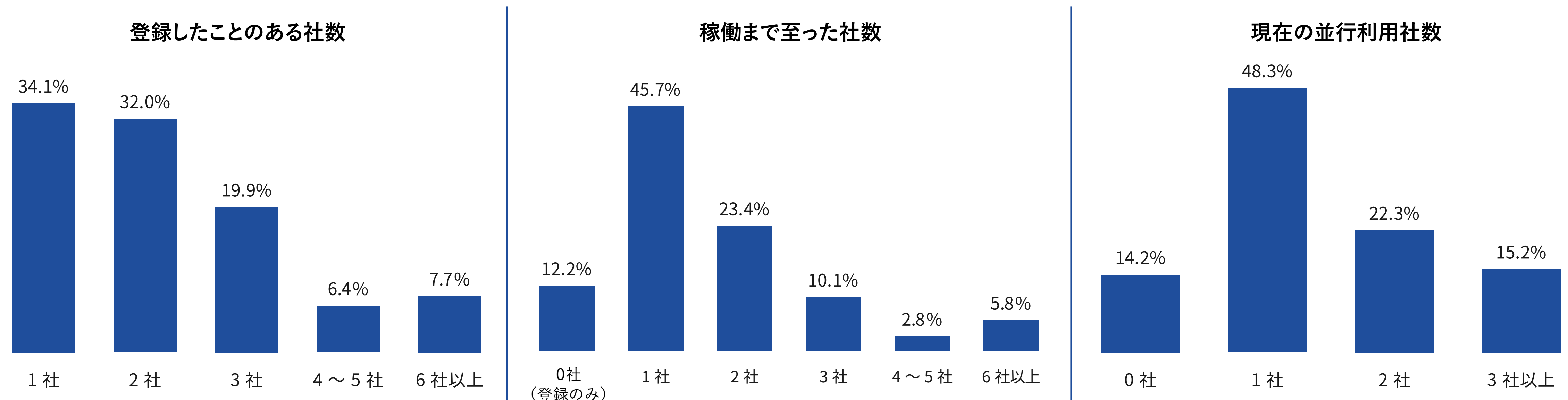
3人に2人が複数社に登録した経験があり、約4割が現在も複数社を並行利用。比較検討が前提の利用スタイル

登録は複数社、稼働は1社が中心

これまでに登録したことのあるフリーランスエージェントは「1社」が34.1%、「2社」が32.0%、「3社以上」が34.0%と、3分の2が複数社を利用した経験を持っています。一方、実際に案件稼働まで至ったのは「1社」が45.7%と最多で、「0社（登録のみ）」も12.2%ありました。

約4割が現在も並行利用

現在の並行利用は「1社」が48.3%と半数近くを占めますが、「2社」22.3%、「3社以上」15.2%と、約4割が複数社を並行して登録・利用しています。登録から稼働への転換を高め、並行利用の中で「メイン」に選ばれることが、フリーランスエージェントにとっての重要なテーマといえます。



利用（登録）したことのあるフリーランスエージェント数/案件稼働まで至った社数/現在並行して登録・利用している社数 各n=534

複数のフリーランスエージェントを並行利用する理由

並行利用の理由は「案件の選択肢を増やしたい」56.5%、「案件が途切れる不安」48.5%。攻めと備えの両面

選択肢の拡大と、途切れへの備え

複数社を並行利用している理由は「案件の選択肢を増やしたい」（56.5%）が最多で、「1社では案件が途切れる不安がある」（48.5%）、「領域・職種によって使い分けている」（43.5%）、「担当者との相性のリスクヘッジ」（39.5%）、「条件（単価等）を比較したい」（38.5%）と続きます。

休眠登録も3割

並行利用の動機は、より良い案件を求める積極的な理由と、案件の途切れや担当者との相性への備えという両面から構成されています。一方で「なんとなく登録したままになっている」も31.5%あり、休眠状態の登録者に改めてアプローチする余地があることもうかがえます。



複数のフリーランスエージェントを並行して登録・利用している理由をすべてお選びください。（複数回答）n=200（現在2社以上を並行利用している方）

利用したフリーランスエージェントのタイプ

1社目は大手・総合型(46.1%)、2社目以降は特化型(47.4%)へ。経験に応じた使い分けが進む

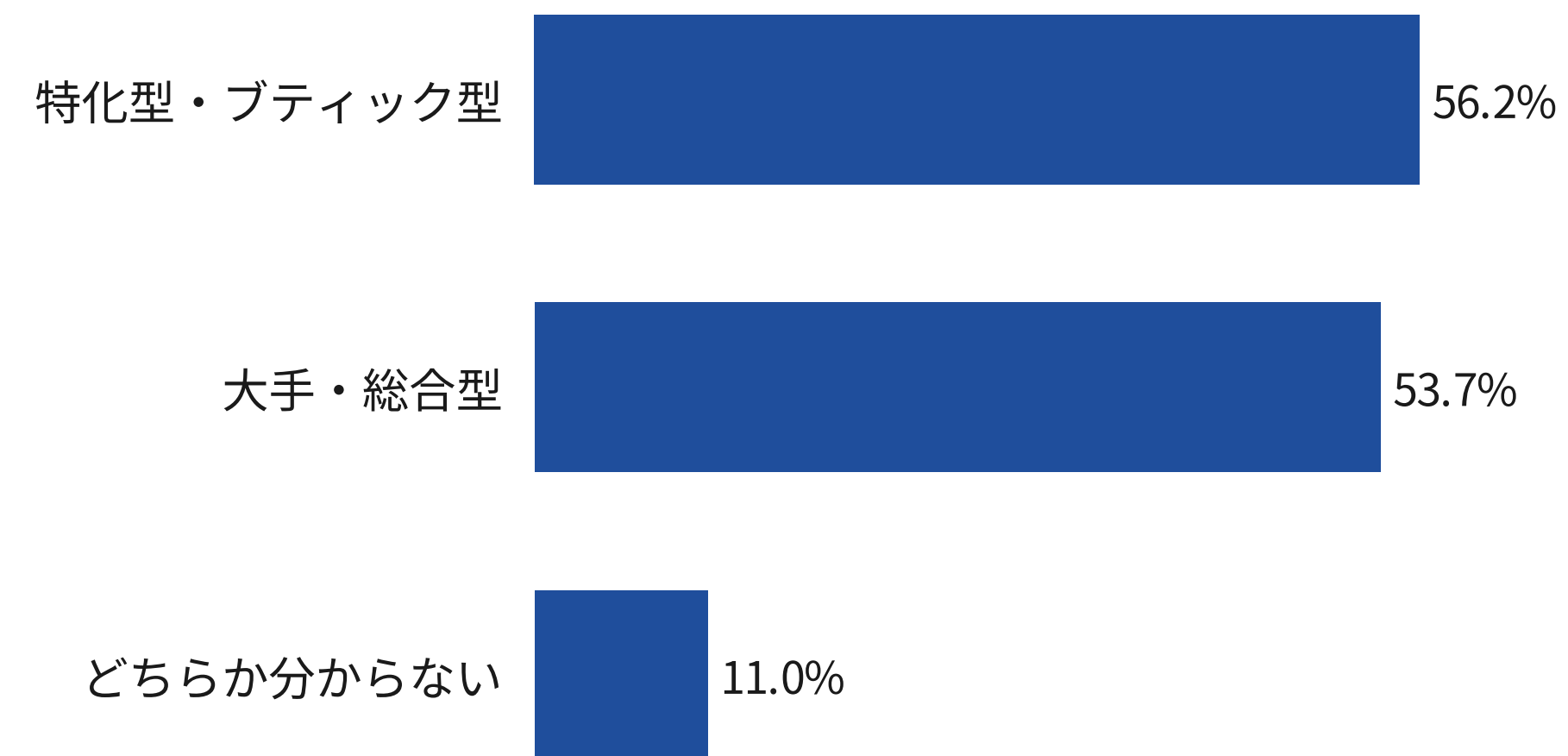
特化型と大手・総合型が拮抗

利用したことのあるタイプは「特化型・ブティック型(職種や領域に特化した中小規模)」が56.2%、「大手・総合型(案件数が多い大規模)」が53.7%と拮抗しています。

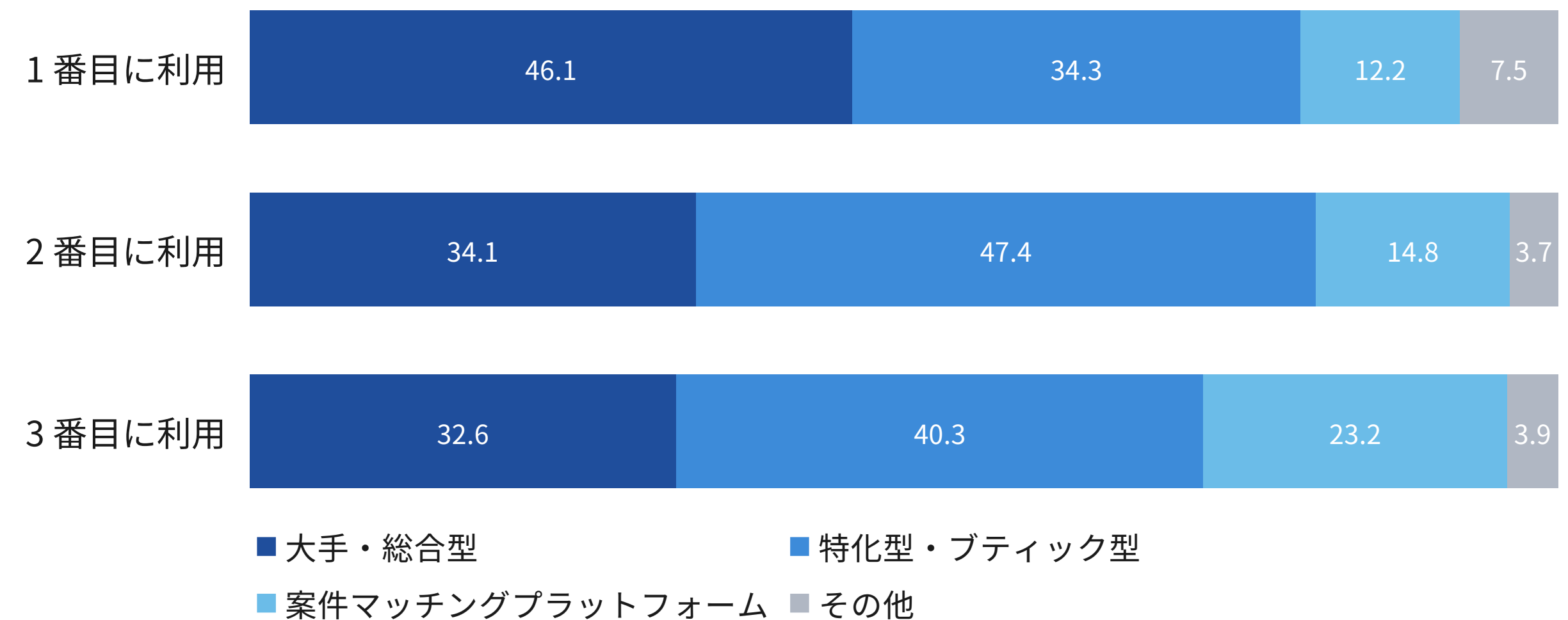
まず大手、次に特化型へ

利用順で見ると、1番目に利用したフリーランスエージェントは「大手・総合型」が46.1%と最多である一方、2番目では「特化型・ブティック型」が47.4%と逆転し、3番目でも特化型が40.3%を占めます。案件数の多い大手で活動を始め、経験を重ねる中で自身の職種・領域に強い特化型へと利用先を広げていく構造がうかがえ、タイプごとに異なる役割が期待されているといえます。

利用したことのあるタイプ



利用順ごとのタイプ



フリーランスエージェントの利用をやめた理由（利用順別）

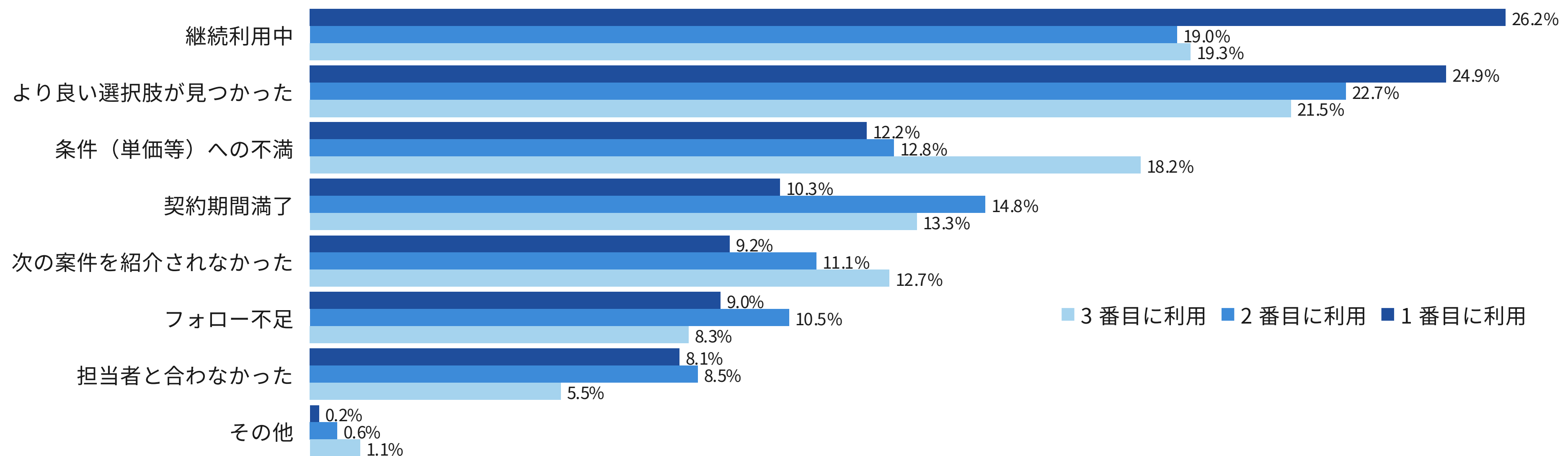
1社目は「継続利用中」26.2%が最多。「より良い選択肢が見つかった」も各段階で2割超と、常に比較の中で選ばれている

継続利用と、より良い選択肢への移行

1番目に利用したフリーランスエージェントについては「継続利用中」が26.2%で最多、「より良い選択肢が見つかった」が24.9%、「条件（単価等）への不満」が12.2%、「契約期間満了」が10.3%と続きます。2番目・3番目でも「より良い選択肢が見つかった」が2割超で最多の移行理由となっています。

担当者の対応品質も継続を左右

「担当者と合わなかった」「フォロー不足」「次の案件を紹介されなかった」といった運用面の理由を合計すると各段階で約26～30%となり、条件面だけでなく担当者の対応品質が継続利用を左右する要素であることがわかります。



メインで利用するフリーランスエージェントの利用期間

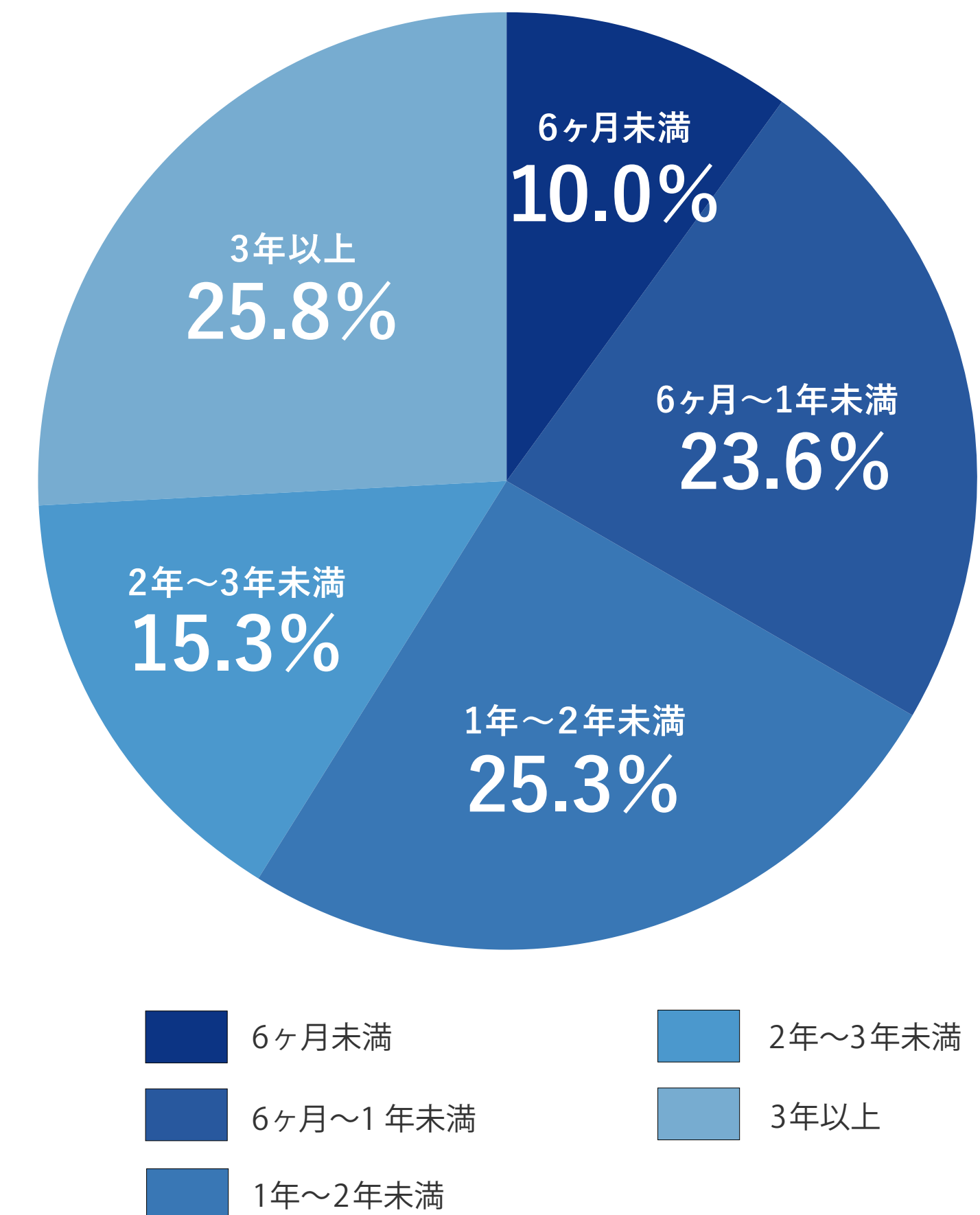
メイン利用先の4割超が2年以上、4分の1が3年以上の利用。
長期的なパートナーシップは十分に成立している

利用期間は二極化

現在(直近)メインで利用しているフリーランスエージェントの利用期間は「1～2年未満」が25.3%、「3年以上」が25.8%で、「6ヶ月未満」(10.0%)と「6ヶ月～1年未満」(23.6%)を合わせた1年未満が33.6%を占めています。一方で2年以上の長期利用者も41.1%と多く、利用期間は二極化しています。

長期の信頼関係は築ける

前ページで見たように、より良い選択肢が見つかれば移行するフリーランスが多い中で、3年以上にわたり利用され続けているフリーランスエージェントが4分の1存在することは、案件の継続的な供給と担当者との信頼関係が構築できれば、長期のパートナーシップに発展し得ることを示しています。



登録したものの案件参画に至らなかった理由

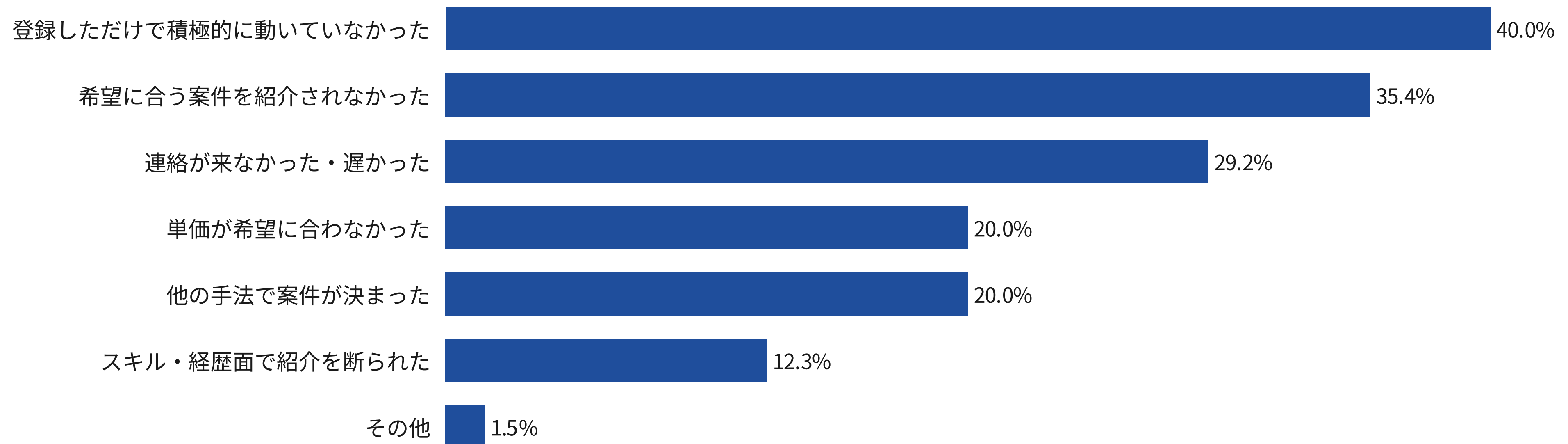
稼働に至らない最大の理由は「登録ただけで動いていなかった」40.0%。登録直後の連絡と案件提示が稼働の鍵

本人側の要因が最多

登録のみで案件参画に至らなかった層(65名)にその理由を尋ねたところ、「登録ただけで積極的に動いていなかった」(40.0%)が最多で、本人側の要因が大きいことがわかります。

初期対応が稼働への分かれ目

一方、「希望に合う案件を紹介されなかった」(35.4%)、「連絡が来なかった・遅かった」(29.2%)、「単価が希望に合わなかった」(20.0%)など、フリーランスエージェント側の初期対応に関わる理由も挙げられています。登録直後に速やかに連絡し、希望に沿った案件を提示できるかどうか、登録者を稼働へつなげる分かれ目になっているといえます。



初回面談（カウンセリング）で印象に残ったこと

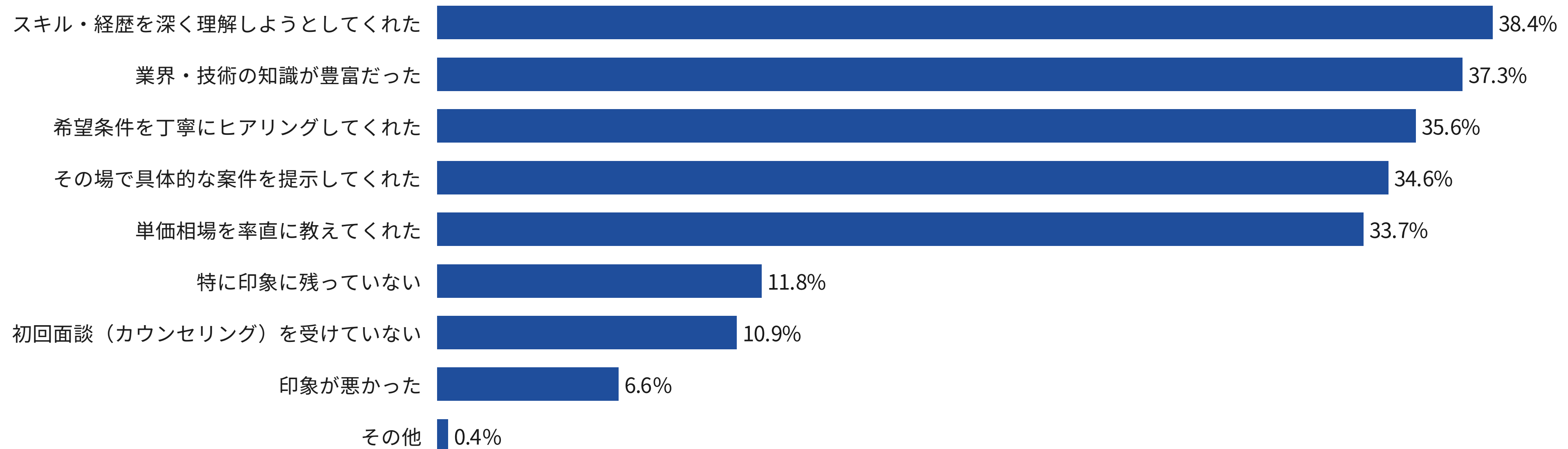
初回面談では「スキル・経歴の深い理解」38.4%、「業界・技術の知識」37.3%が評価される。理解力と専門性が第一印象を決める

5項目がいずれも3割台で並ぶ

初回面談で印象に残った・評価したポイントは「スキル・経歴を深く理解しようとしてくれた」(38.4%)が最多で、「業界・技術の知識が豊富だった」(37.3%)、「希望条件を丁寧にヒアリングしてくれた」(35.6%)、「その場で具体的な案件を提示してくれた」(34.6%)、「単価相場を率直に教えてくれた」(33.7%)と続きます。担当者の理解力・専門知識・率直さが初回面談での評価を形成しています。

初回面談の機会をより活かす余地

一方、「特に印象に残っていない」が11.8%、「印象が悪かった」が6.6%、「初回面談を受けていない」が10.9%となっており、約3割は初回面談で良い印象を得るには至っていません。初回面談はフリーランスエージェントの価値を伝える最初の機会であり、その質を高める余地が残されています。



初回面談（カウンセリング）で印象に残ったこと・評価したポイントをすべてお選びください。（複数回答） n=534

フリーランスエージェントに求めるもの

フリーランスはフリーランスエージェントに何を期待し、選ぶ際に何を重視し、担当者にどのような対応を求めているのでしょうか。

本章では、フリーランスエージェントを利用する目的や期待する役割は何か、選定の際にどのポイントを重視しているのか、担当者に何を求めているのか、そして「この担当者は信頼できる」と感じたのはどのような場面だったのか、という観点から調査しました。

フリーランスエージェントを利用する目的・期待する役割

期待する役割は「出会えない案件」39.5%、「案件探しの手間削減」39.1%に加え、単価交渉・トラブル介入も3割超

案件へのアクセスと探索負荷の軽減

フリーランスエージェントに期待する役割は「自分では出会えない案件に出会いたい」(39.5%)と「案件探しの手間を減らしたい」(39.1%)が上位を占め、案件へのアクセスと探索負荷の軽減が中心的な期待であることがわかります。

交渉・調整の代行にも大きな期待

次いで「単価交渉を代行してほしい」(31.8%)、「トラブル時に間に入ってほしい」(31.6%)が3割を超え、「営業が苦手・やりたくない」(27.7%)、「稼働の空白期間をつくりたくない」(27.5%)、「契約・請求まわりの事務を任せたい」(26.2%)、「キャリア相談・スキル面の助言がほしい」(24.0%)も2割台で続きます。フリーランスエージェントには案件紹介にとどまらない多面的な役割が求められています。



フリーランスエージェントを選ぶ際に重視するポイント

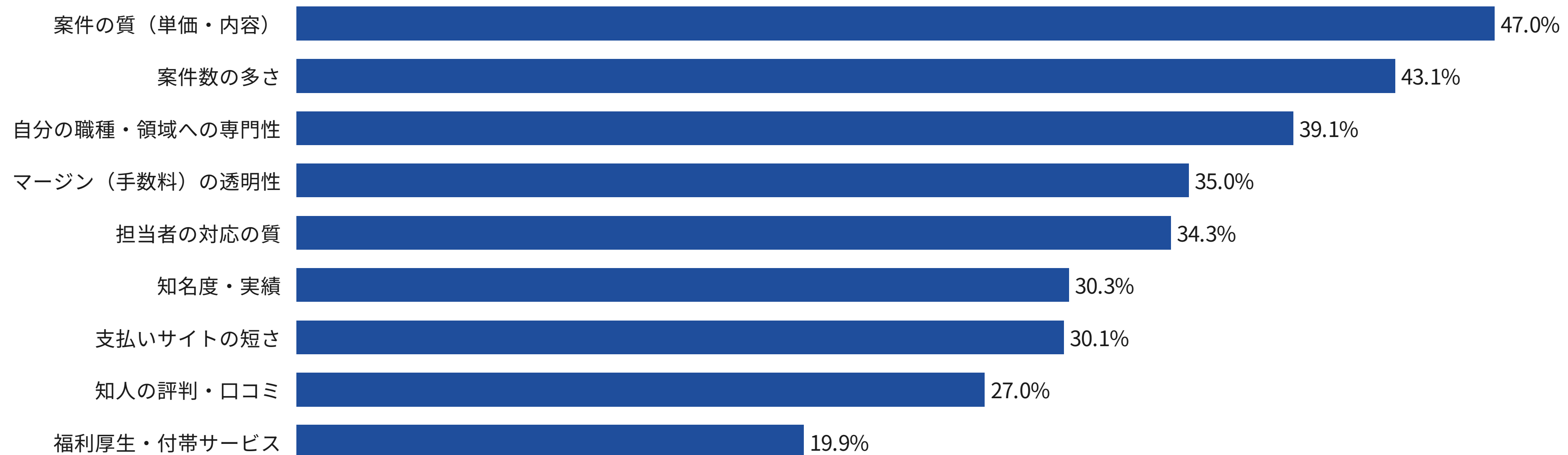
選定基準は「案件の質」47.0%、「案件数」43.1%、「専門性」39.1%。マージンの透明性と担当者の質が差別化要因

案件そのものが選定の基本条件

フリーランスエージェント選定時に重視するポイントは「案件の質（単価・内容）」（47.0%）が最多で、「案件数の多さ」（43.1%）、「自分の職種・領域への専門性」（39.1%）と、案件そのものに関わる項目が上位3位を占めました。

透明性と担当者品質で差がつく

次いで「マージン（手数料）の透明性」（35.0%）と「担当者の対応の質」（34.3%）が3割台半ばで並び、「知名度・実績」（30.3%）、「支払いサイトの短さ」（30.1%）が続きます。案件の量と質、専門性を土台に、マージンの透明性と担当者品質が差別化要因として意識されています。「福利厚生・付帯サービス」は19.9%で、付帯サービス単体では選定の決め手になりにくい状況です。



フリーランスエージェンツの担当者に求めるもの

担当者に求めるのは「希望条件の正確な理解」44.6%、「レスポンスの速さ」42.9%、「率直さ」40.4% — 基本のコミュニケーション品質

理解・速さ・正直さが上位

担当者に求めるものは「希望条件の正確な理解」(44.6%)が最多で、「レスポンスの速さ」(42.9%)、「率直さ・正直さ(できないことはできないと言う)」(40.4%)が4割台で続きます。次いで「単価交渉力」(39.1%)、「技術・専門領域の知識」(36.1%)、「キャリア視点での提案」(34.6%)となり、「稼働中の定期的な気かけ」は29.6%でした。

基本品質の徹底が信頼の土台

フリーランスが担当者に求めているのは、高度な専門性以上に、希望を正確に理解し、速く、正直に対応するという基本的なコミュニケーション品質です。後述する不満やトラブルの内容と照らし合わせると、この基本品質を安定して提供できるかどうか、信頼と継続利用を左右する土台になっています。



「この担当者は信頼できる」と感じた理由

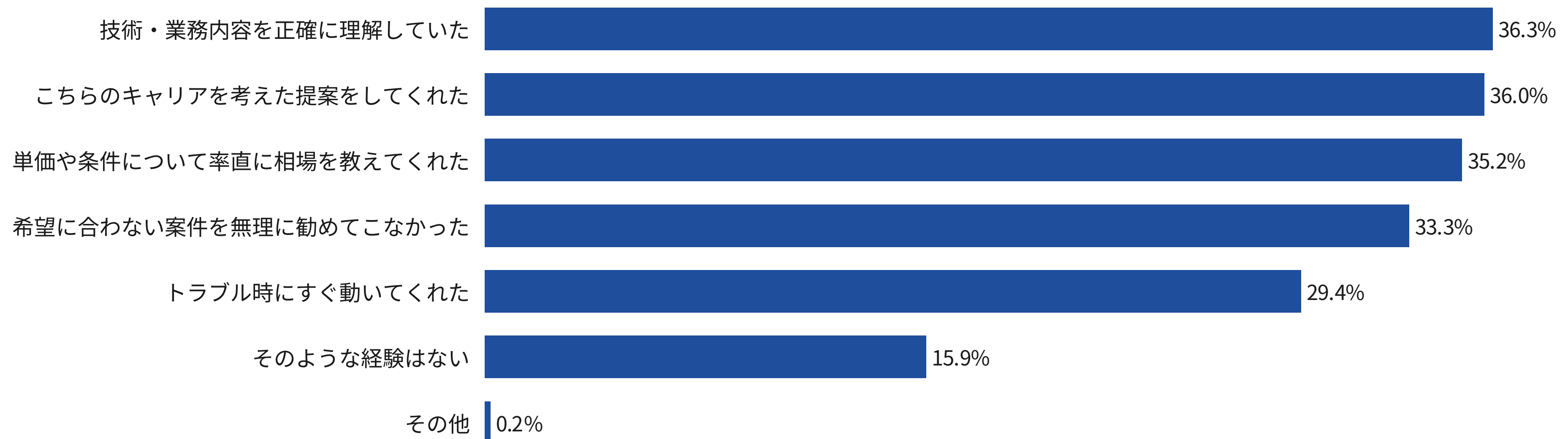
信頼は「技術・業務の正確な理解」36.3%、「キャリアを考えた提案」36.0%、「率直な相場提示」35.2%の積み重ねで生まれる

日常的な対応の積み重ねが信頼をつくる

担当者を「信頼できる」と感じた理由は「技術・業務内容を正確に理解していた」(36.3%)、「こちらのキャリアを考えた提案をしてくれた」(36.0%)、「単価や条件について率直に相場を教えてくれた」(35.2%)、「希望に合わない案件を無理に勧めてこなかった」(33.3%) がいずれも 3 割台で並び、「トラブル時にすぐ動いてくれた」(29.4%) が続きます。

8割以上が信頼できる担当者に出会っている

信頼は、理解力・率直さ・フリーランス本位の姿勢という日常的な対応の積み重ねによって形成されています。「そのような経験はない」は 15.9% で、裏を返せば 8 割以上のフリーランスが信頼できる担当者との出会いを経験しており、担当者の対応がフリーランスエージェントの価値の中核を担っていることがわかります。



04

満足度と不満

フリーランスエージェントは、利用しているフリーランスからどのように評価されているのでしょうか。本章では、メインで利用するフリーランスエージェントへの総合満足度と紹介案件のマッチ度はどの程度か、項目別に見るとどこが評価されどこに伸びしろがあるのか、満足しているポイントと不満に感じたことは何か、自由回答にはどのような場面が語られているのか、トラブルの経験とその際の対応はどうだったのか、そして不満をどのように伝えているのか、という観点から調査しました。

フリーランスエージェントへの総合満足度と案件のマッチ度

メイン利用先への満足は72.3%、紹介案件のマッチ度は76.8%。利用中の層からは高い評価

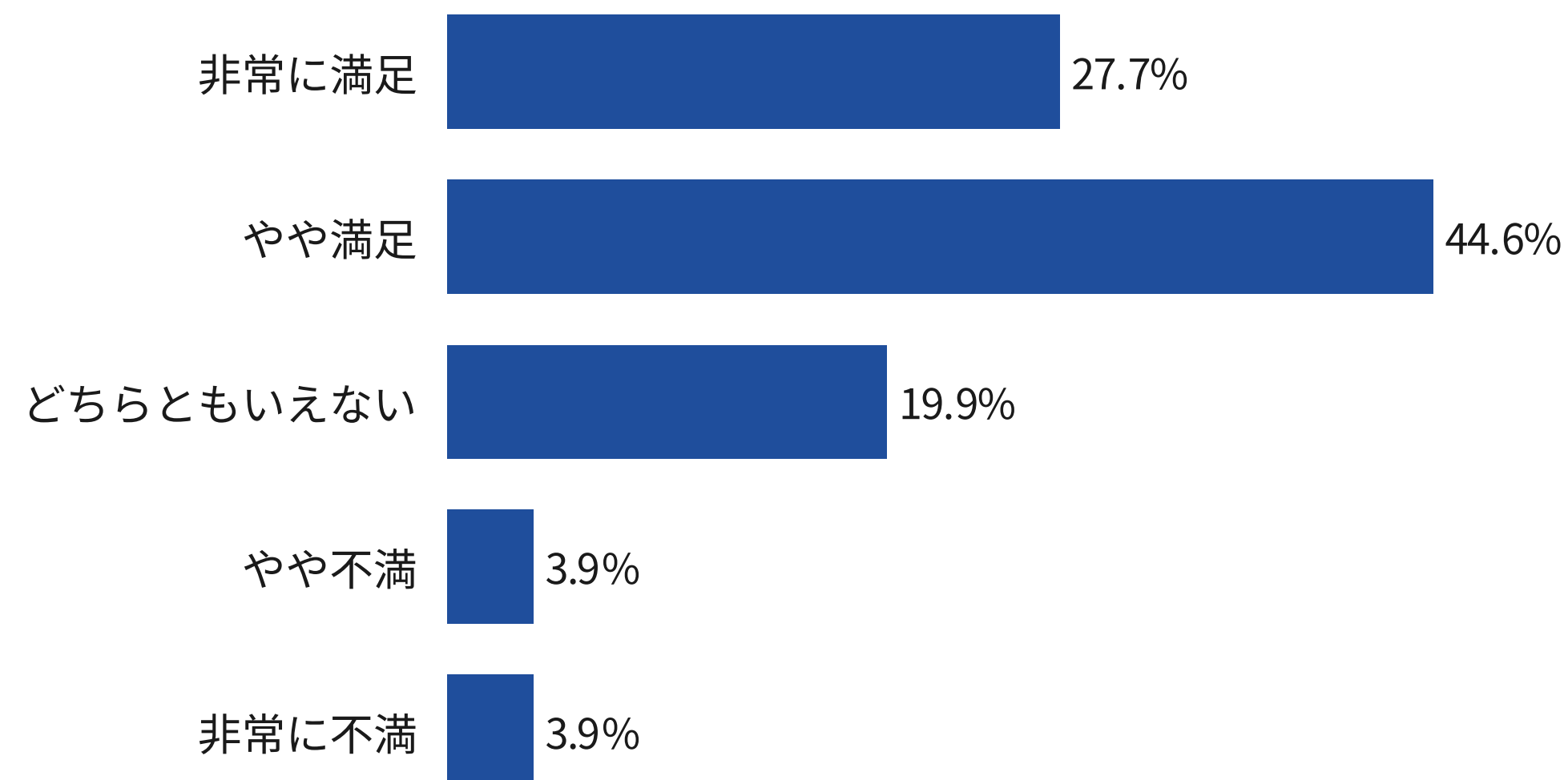
満足72.3%、不満は7.8%

現在メインで利用しているフリーランスエージェントの総合満足度は「非常に満足」(27.7%)と「やや満足」(44.6%)を合わせて72.3%が満足と回答しており、「やや不満」「非常に不満」は合計7.8%にとどまります。紹介される案件の希望条件(スキル・単価・働き方)への適合度も、「ほぼ合っている」(27.1%)と「だいたい合っている」(49.7%)を合わせて76.8%が合っていると回答しました。

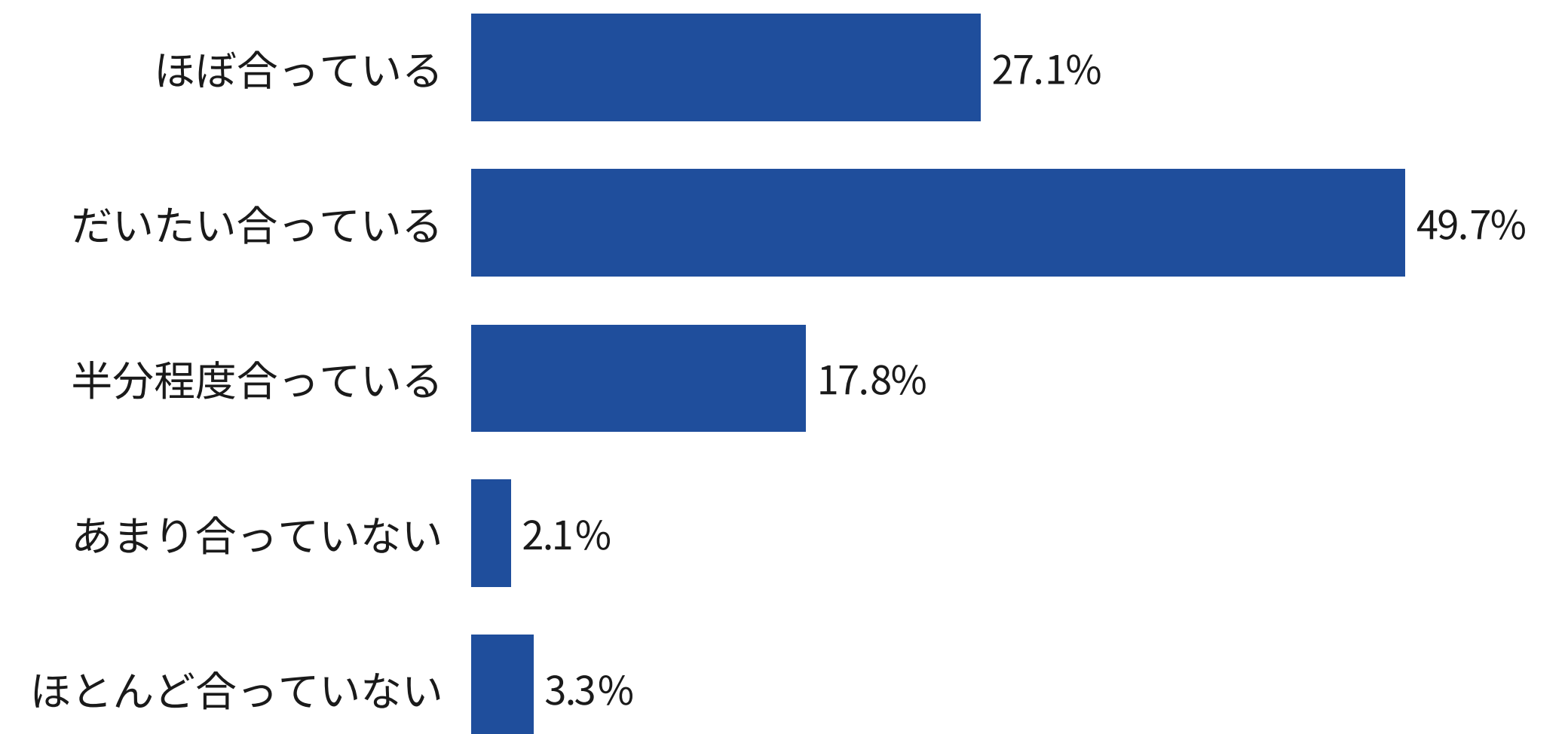
中間層をファンに変える余地

現在利用中の層においては満足度・マッチ度ともに高い水準にあり、フリーランスエージェントが案件確保の手段として確かな価値を提供していることがうかがえます。「どちらともいえない」が約2割存在する点は、より積極的な評価へ引き上げる余地と捉えることができます。

総合満足度



紹介案件の希望条件への適合度



項目別満足度

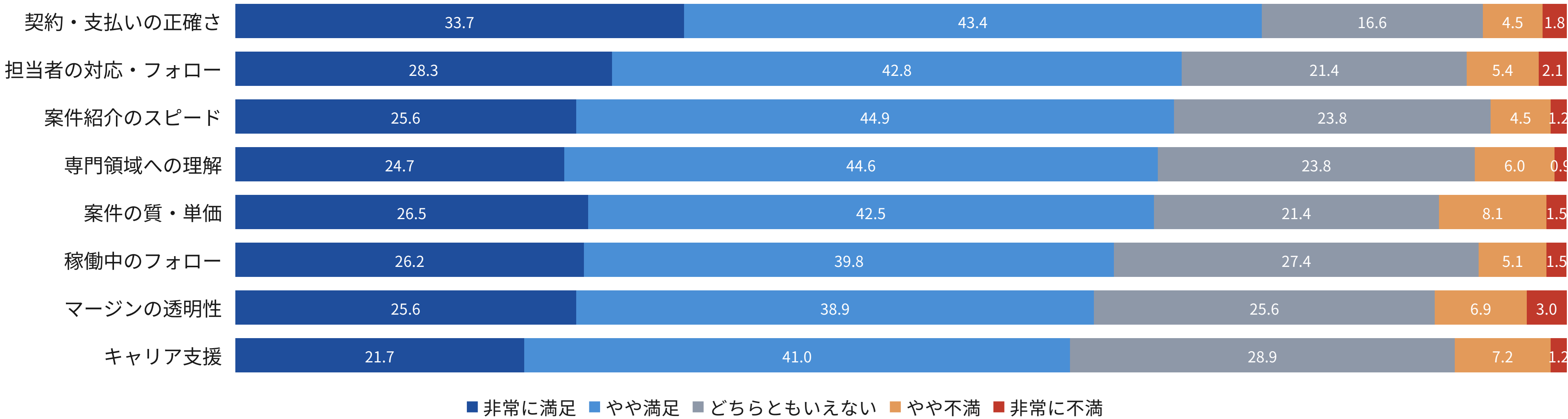
「契約・支払いの正確さ」満足計77.1%で最高。「マージンの透明性」「キャリア支援」は下位2項目で、伸びしろのある領域

事務処理の正確さと担当者対応が高評価

項目別では「契約・支払いの正確さ」の満足計（非常に満足+やや満足）が 77.1%と最も高く、「担当者の対応・フォロー」(71.1%)、「案件紹介のスピード」(70.5%) が 7割台で続きます。

透明性とキャリア支援に伸びしろ

「キャリア支援」(62.7%)と「マージンの透明性」(64.5%)は満足計が 6割台前半で、「どちらともいえない」が 4分の1以上を占めています。不満計が相対的に高いのは「マージンの透明性」(9.9%)と「案件の質・単価」(9.6%)でした。事務処理や対応の基本は高く評価される一方、マージンの透明性やキャリア支援といった付加価値の部分は評価を高める余地が大きく、ここに取り組むことが満足度全体の底上げにつながると考えられます。



以下の項目ごとに、現在メインで利用しているフリーランスエージェントへの満足度をお答えください。n=332 ※満足計は「非常に満足」+「やや満足」の合計

フリーランスエージェントに満足しているポイント

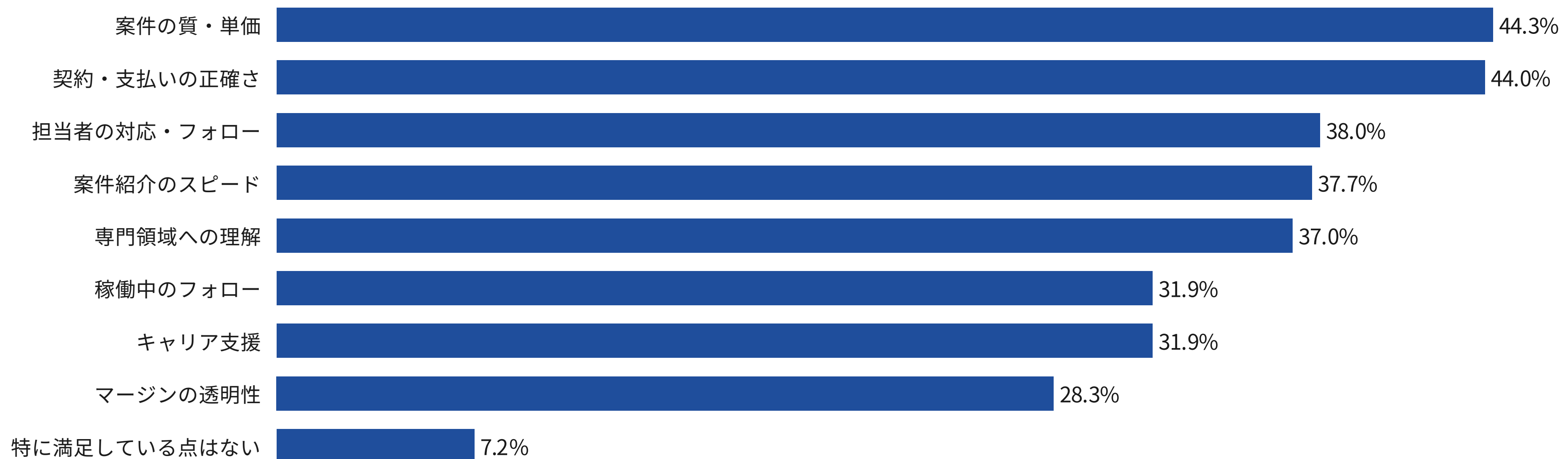
満足ポイントは「案件の質・単価」44.3%と「契約・支払いの正確さ」44.0%。利用中の9割以上が何らかの価値を実感

案件の質と事務の正確さが4割台

満足しているポイントは「案件の質・単価」（44.3%）と「契約・支払いの正確さ」（44.0%）が4割台で並び、「担当者の対応・フォロー」（38.0%）、「案件紹介のスピード」（37.7%）、「専門領域への理解」（37.0%）が続きます。

9割以上が価値を実感

「マージンの透明性」は28.3%と相対的に低く、前ページの項目別満足度と同様、マージンに関する評価を高める余地が確認できます。一方で「特に満足している点はない」は7.2%にとどまり、現在利用中のフリーランスの9割以上は何らかの点でフリーランスエージェントの価値を実感しています。



フリーランスエージェント利用の中で不満に感じたこと

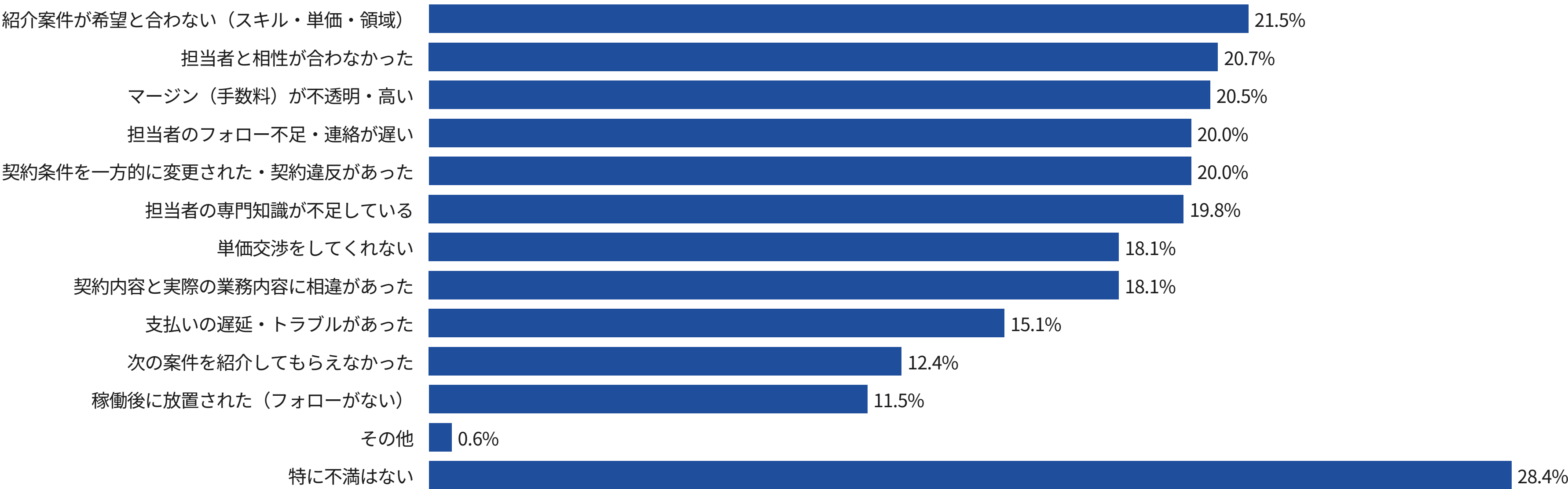
不満は特定の要因に集中せず、案件・担当者・マージン・契約の4領域に約2割ずつ分散。「特に不満はない」は28.4%

6項目が約2割で並ぶ

不満に感じたことは「紹介案件が希望と合わない（スキル・単価・領域）」（21.5%）が最多で、「担当者と相性が合わなかった」（20.7%）、「マージン（手数料）が不透明・高い」（20.5%）、「担当者のフォロー不足・連絡が遅い」（20.0%）、「契約条件を一方的に変更された・契約違反があった」（20.0%）、「担当者の専門知識が不足している」（19.8%）と、6項目が約2割で拮抗しています。

4領域それぞれに改善の機会

突出した不満はないものの、案件のミスマッチ、担当者品質、マージン、契約条件という4つの領域に不満が分散している構図です。「特に不満はない」は28.4%で、利用経験者の7割は何らかの不満を経験しており、4領域それぞれに改善の機会があるといえます。



自由回答：特に印象に残っている不満の出来事

自由回答で多いのは「連絡・フォロー」と「単価・交渉」の場面。日常の対応の積み重ねが評価を大きく左右する

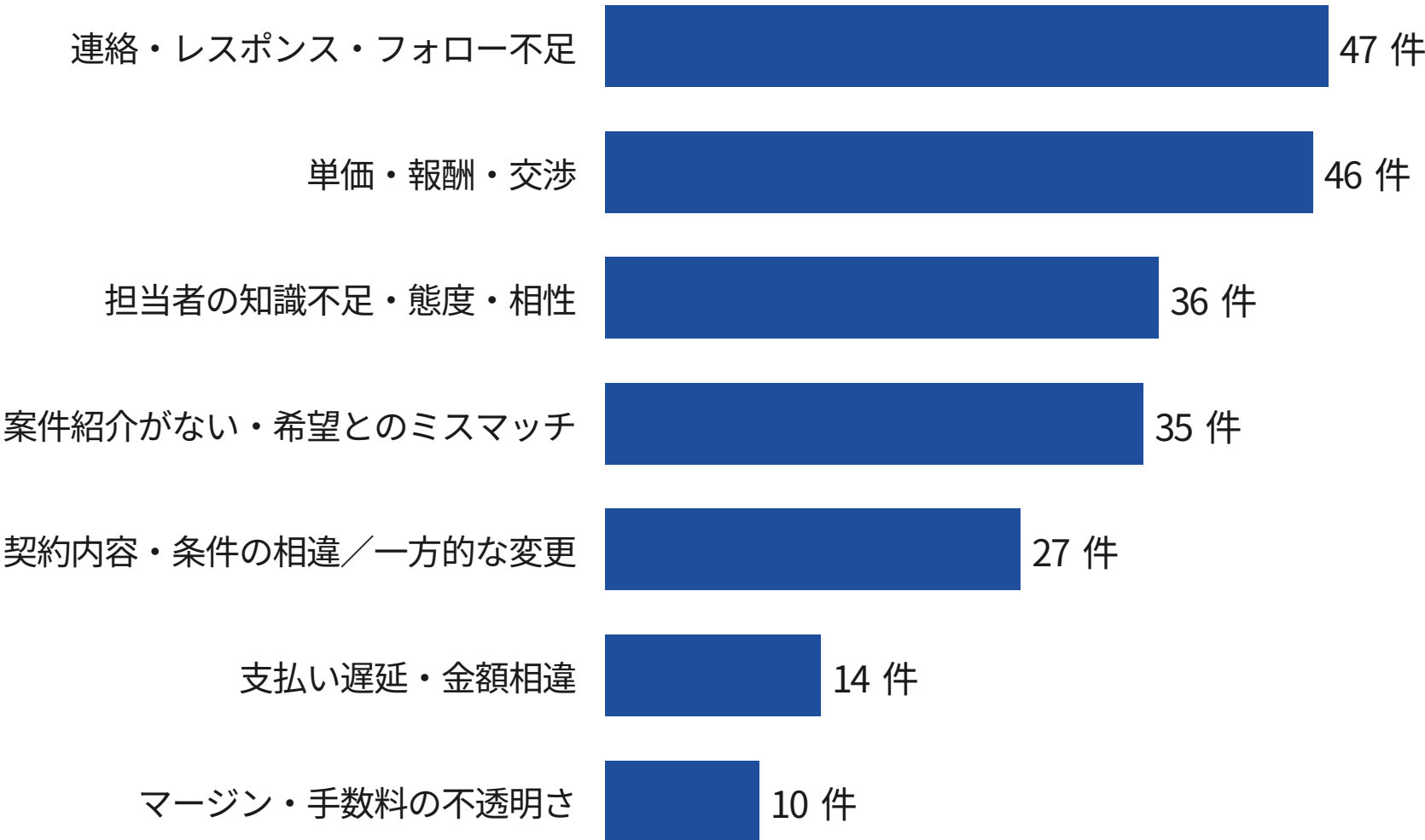
連絡・フォローと単価・交渉が二大テーマ

自由回答では「連絡・レスポンス・フォロー不足」と「単価・報酬・交渉」に関する記述が最も多く、次いで「担当者の知識不足・態度・相性」「案件紹介がない・希望とのミスマッチ」「契約内容・条件の相違／一方的な変更」が続きました。

事前の説明と連絡が信頼を守る

連絡が来ない・遅いといった対応の不備、事前説明と異なる単価や条件、通知なしの手数料変更など、具体的な場面が数多く挙げられています。裏を返せば、こまめな連絡と、条件変更時の事前説明という基本動作を徹底することで、信頼を守り、高められる余地が大きいといえます。

テーマ別の言及件数（複数該当あり）



連絡・フォロー

交渉してくれている中で全く連絡が来なくなった。こちらから進捗を確認しないと進まず、結局途中で止まってしまった。（30代・男性）

契約条件の相違

事前の説明で聞いていた話と実際の条件が違うといった事が多々あり、断るにも断りにくいシチュエーションがあり困惑した。（40代・男性）

マージン・手数料

事前の連絡無しに手数料の値上がりがされた月があった。自分から確認して納得したが、出来れば事前に連絡が欲しかった。（40代・女性）

単価・交渉

単価交渉をお願いしても、返事だけして実際に行動してくれない。（30代・女性）

ミスマッチ

面接時に希望した条件と実際に提案いただく案件の条件に少しズレがあり、認識を合わせるのに時間と手間がかかった点が残念だった。（30代・女性）

担当者の理解

自分の専門や得意分野をきっちり理解する前にフィルタリングするため、紹介先が限定される。（60代・男性）

特に印象に残っている不満の出来事（自由回答）回答 336 件のうち具体的な記述があった約 180 件をテーマ別に分類（複数テーマに該当する回答あり）

トラブルの経験とフリーランスエージェントの対応

トラブル経験は65.2%。対応は「時間はかかったが対応した」47.7%が最多で、対応スピードの向上が信頼を高める鍵

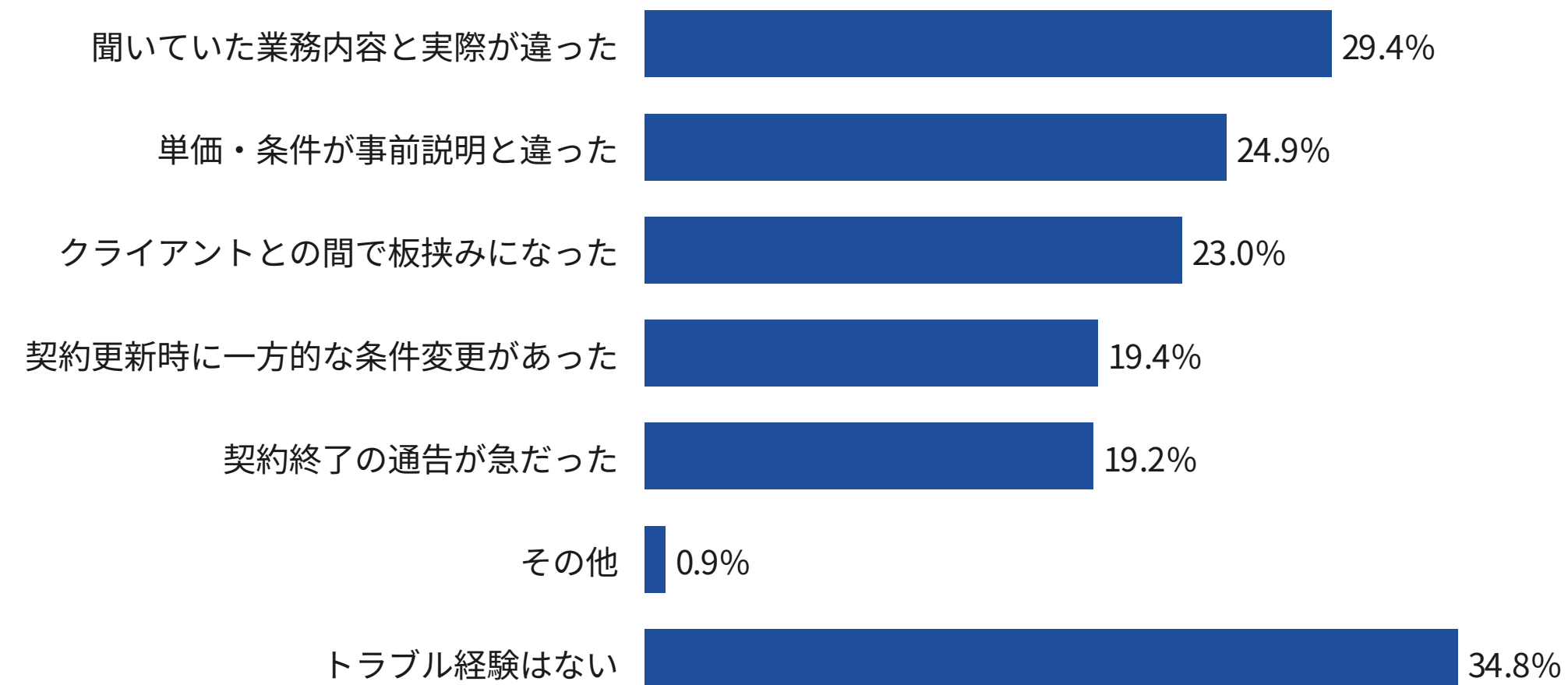
業務内容・条件の事前説明との相違が中心

フリーランスエージェント利用中に契約・業務内容に関するトラブルを経験した人は65.2%で、「聞いていた業務内容と実際が違った」(29.4%)が最多、「単価・条件が事前説明と違った」(24.9%)、「クライアントとの間で板挟みになった」(23.0%)、「契約更新時に一方的な条件変更があった」(19.4%)、「契約終了の通告が急だった」(19.2%)と続きます。

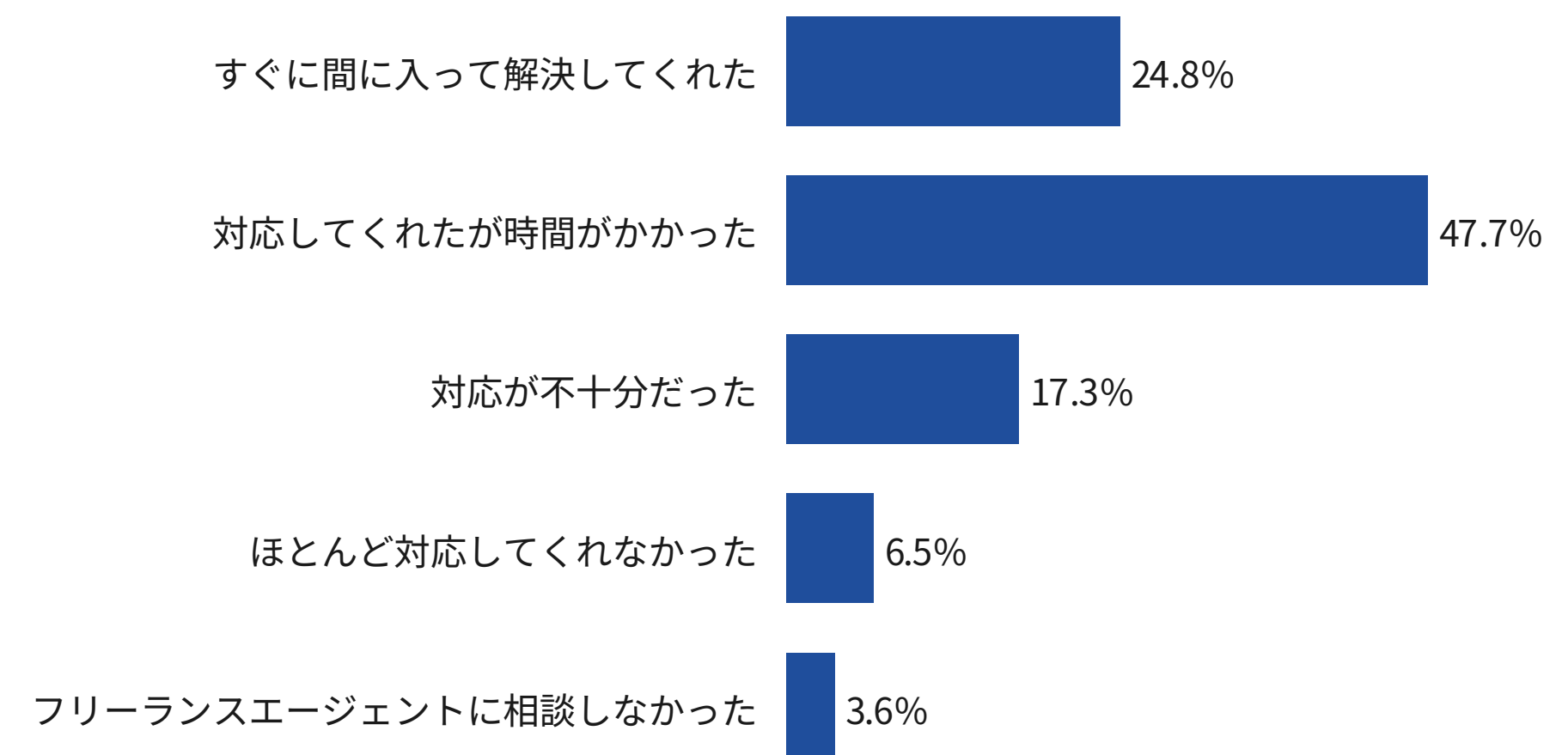
対応スピードが次の課題

トラブル時の対応は「対応してくれたが時間がかかった」(47.7%)が最多で、「すぐに間に入って解決してくれた」(24.8%)と合わせると7割超が何らかの対応を受けています。一方、「対応が不十分だった」(17.3%)と「ほとんど対応してくれなかった」(6.5%)を合わせた23.8%は改善を望んでおり、「トラブル時に間に入ってほしい」という期待(31.6%)に対して、対応のスピードと確実性を高めることが信頼につながります。

トラブル経験の内容



トラブル時のフリーランスエージェントの対応



不満の伝達・担当者変更・単価交渉の実態

不満を伝えて改善31.0%、伝えずに離れた・我慢した約3割。声を早期に拾い、確実に応える仕組みが鍵

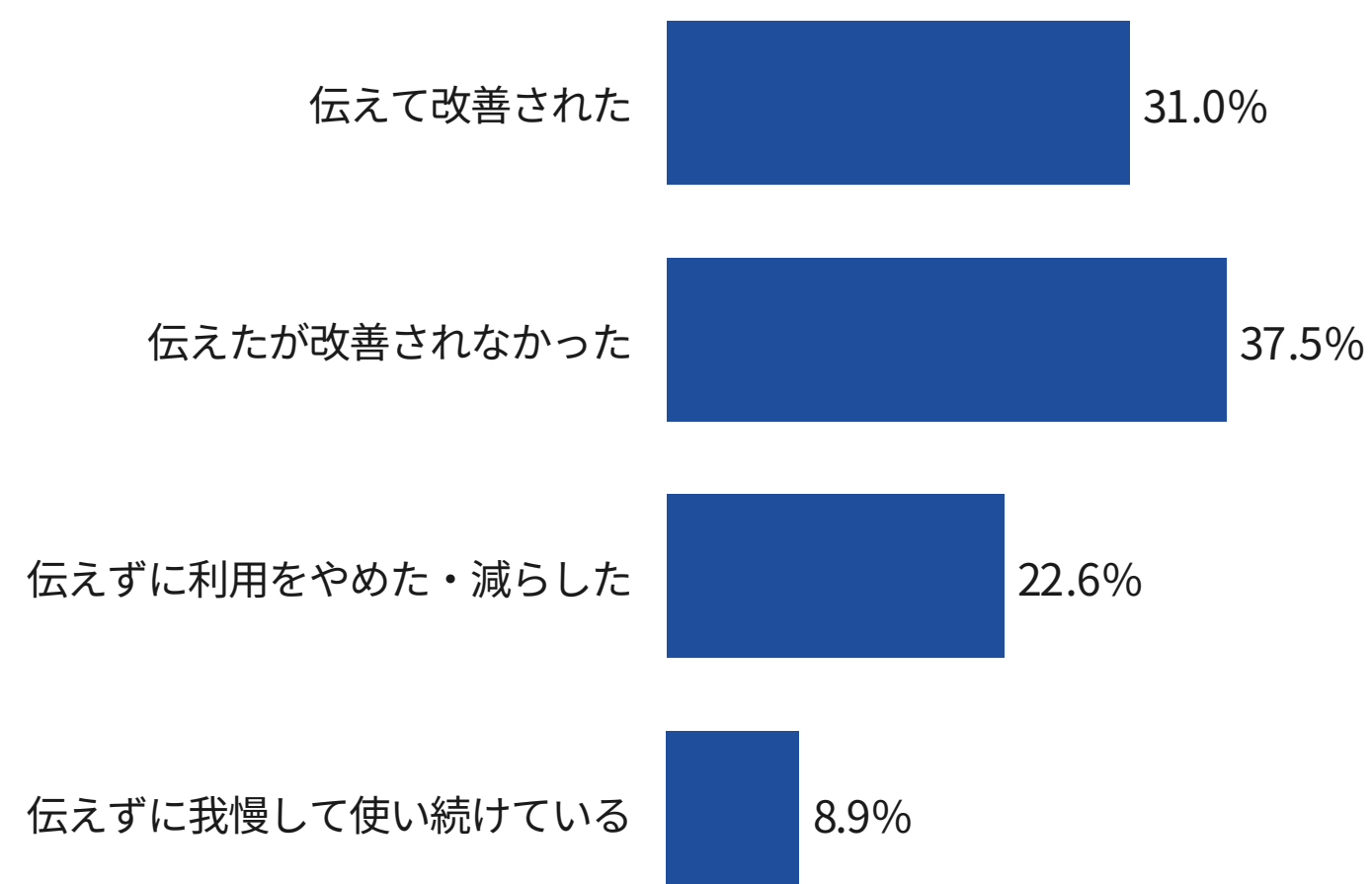
7割が不満を伝えている

不満を感じた際にフリーランスエージェントに直接伝えた人は68.5%で、「伝えて改善された」が31.0%、「伝えたが改善されなかった」が37.5%でした。一方、「伝えずに利用をやめた・減らした」が22.6%、「伝えずに我慢して使い続けている」が8.9%と、約3割は不満を表明しないまま離れる、または我慢しています。

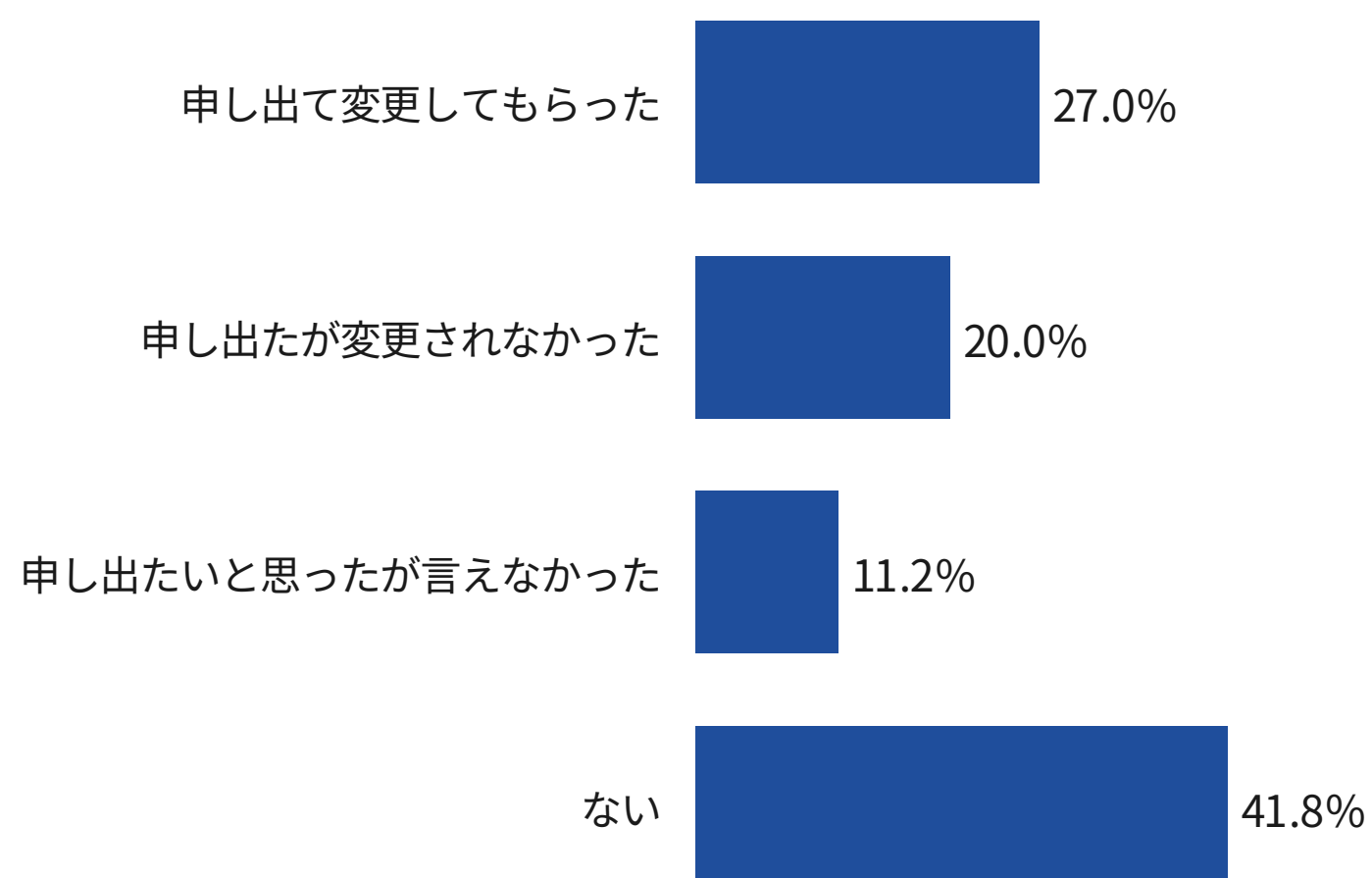
要望が届き、応えられる仕組みへ

担当者の変更については「申し出て変更してもらった」が27.0%、「申し出たが変更されなかった」(20.0%)と「申し出たいと思ったが言えなかった」(11.2%)を合わせた31.2%は変更に至っていません。単価交渉では「依頼して単価が上がった」が34.3%、「依頼したが上がらなかった」が25.6%、「言い出しにくい」が19.0%でした。不満や要望を早期に把握し、伝えられた声に確実に応える仕組みを整えることが、静かな離脱を防ぎ、満足度を高める近道といえます。

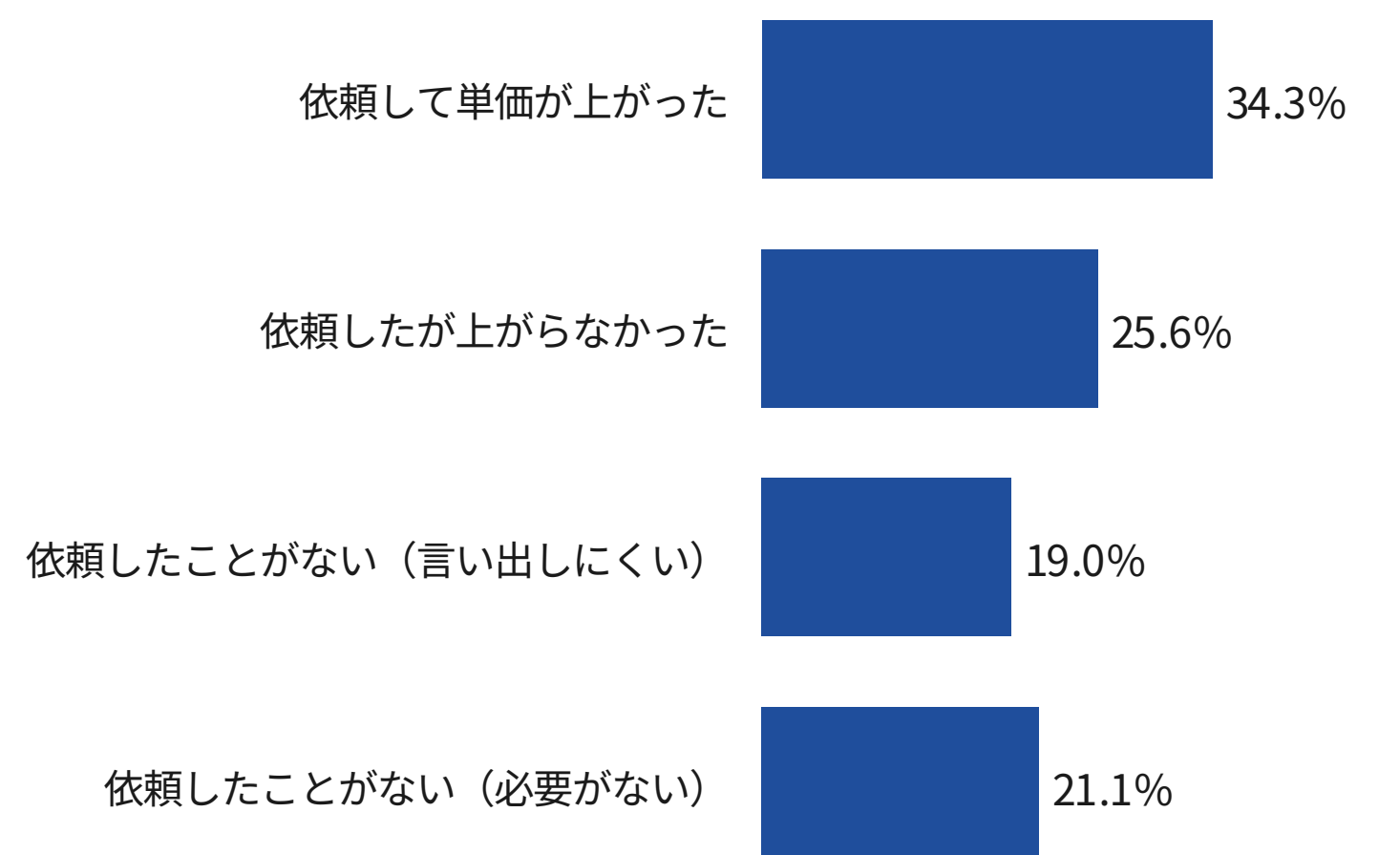
不満を伝えたか



担当者の変更



単価交渉の依頼



フリーランスエージェンツの切り替え

フリーランスはなぜメインで利用するフリーランスエージェンツを切り替え、切り替え先を何を決め手に選んでいるのでしょうか。
本章では、切り替えの経験や検討状況はどの程度あるのか、実際に切り替えた理由と検討中の理由はどう違うのか、切り替え先を選んだ決め手は何か、そして自由回答にはどのような経緯が語られているのか、という観点から調査しました。

フリーランスエージェンツの切り替え経験

切り替え経験29.0%、検討中16.8%。

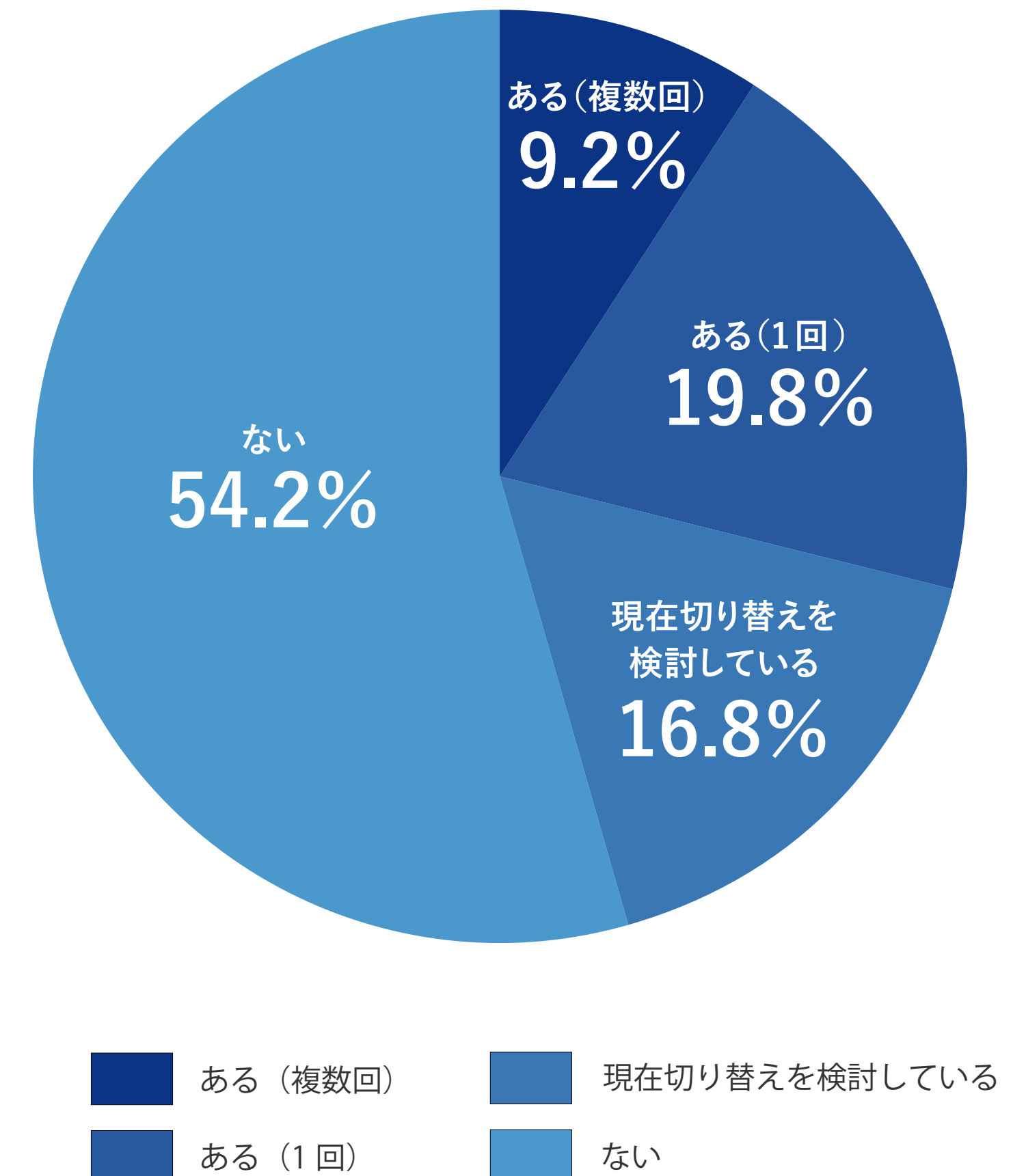
半数近くが乗り換えを経験・検討しており、既存利用者との関係強化が重要

経験者と検討中で45.8%

メインで利用するフリーランスエージェンツを切り替えた経験がある人は「ある（1回）」（19.8%）と「ある（複数回）」（9.2%）を合わせて29.0%でした。さらに「現在切り替えを検討している」が16.8%あり、切り替え経験者と検討中を合わせると45.8%と半数近くに達します。

既存利用者との関係強化が重要テーマ

「ない」は54.2%と過半数を占めるものの、6人に1人が現在進行形で乗り換えを検討している状況は、フリーランスエージェンツ間の比較が活発であり、既存利用者との関係を深めることが事業上の重要なテーマであることを示しています。次ページ以降で、実際に切り替えた理由と検討中の理由、切り替え先を選んだ決め手を見ていきます。



切り替えた理由と、切り替えを検討している理由

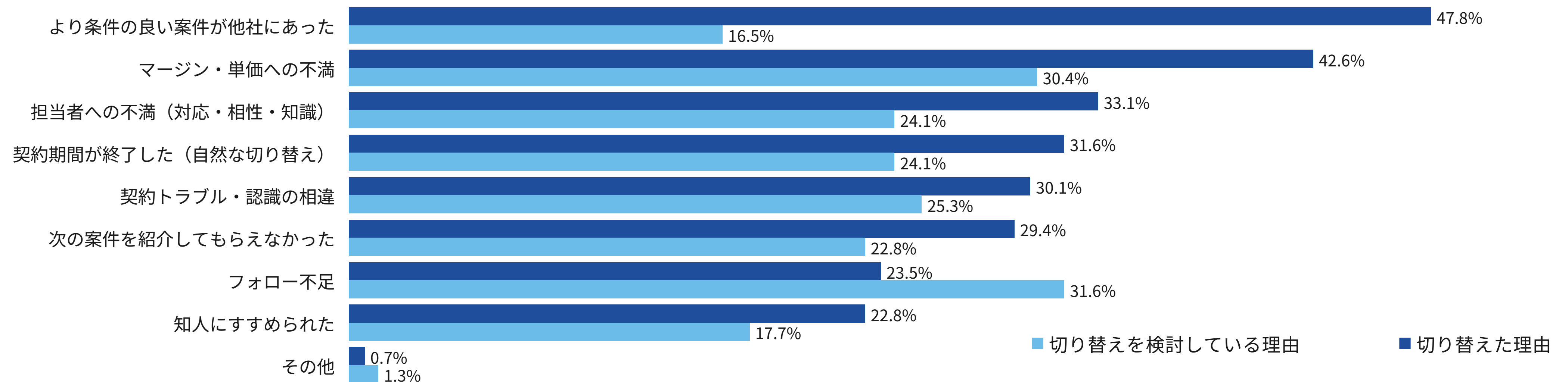
実際の切り替えは「他社の好条件案件」47.8%が引き金。検討段階では「フォロー不足」31.6%が最多で、日常のフォローが決め手

切り替え済み：好条件の案件とマージン

実際に切り替えた人の理由は「より条件の良い案件が他社にあった」（47.8%）が最多で、「マージン・単価への不満」（42.6%）、「担当者への不満（対応・相性・知識）」（33.1%）、「契約期間が終了した（自然な切り替え）」（31.6%）と続きます。

検討中：フォロー不足とマージン

現在検討中の人では「フォロー不足」（31.6%）と「マージン・単価への不満」（30.4%）が上位で、「契約トラブル・認識の相違」（25.3%）、「担当者への不満」（24.1%）も高くなっています。実際の切り替えは他社の好条件案件という「引き」が強く働くのに対し、検討段階では日常のフォローやマージンに関する現在のフリーランスエージェントへの要望が中心です。つまり、日常のフォローを充実させることで、切り替えの芽の段階で関係を立て直す機会があるといえます。



切り替え先のフリーランスエージェントを選んだ決め手

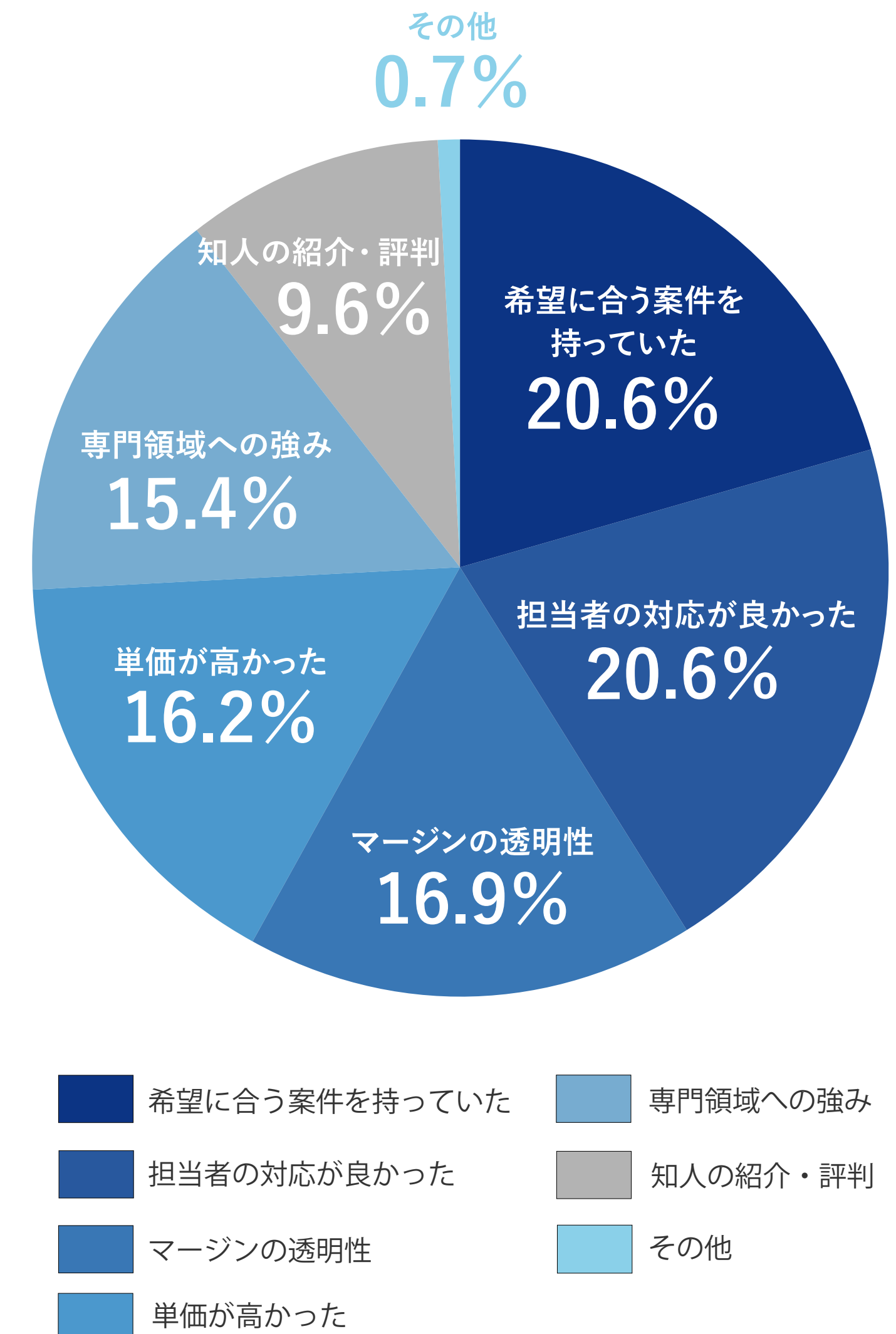
決め手は「希望に合う案件」と「担当者の対応」が20.6%で同率首位。
「マージンの透明性」16.9%が「単価の高さ」16.2%を上回る

案件と担当者対応が同率首位

切り替え先を選んだ決め手（単一回答）は「希望に合う案件を持っていた」と「担当者の対応が良かった」がともに20.6%で最多となり、「マージンの透明性」（16.9%）、「単価が高かった」（16.2%）、「専門領域への強み」（15.4%）が僅差で続きます。

納得感のある透明性が選ばれる条件

切り替えの引き金は好条件の案件やマージン・単価への要望であっても、最終的に切り替え先を決める段階では「担当者の対応」が案件の魅力と同等に重視されている点が注目されます。また「マージンの透明性」が単価の高さを上回っており、単に高単価であること以上に、手数料が明示され納得できることが選ばれる条件になっています。「知人の紹介・評判」は9.6%で、乗り換え先の選定では口コミより自身の比較検討が優先されています。



自由回答：フリーランスエージェントを切り替えた経緯

切り替えの経緯では「条件・マージン」「対応スピード」「専門特化」がキーワード。キャリアの進展に応じた切り替えも

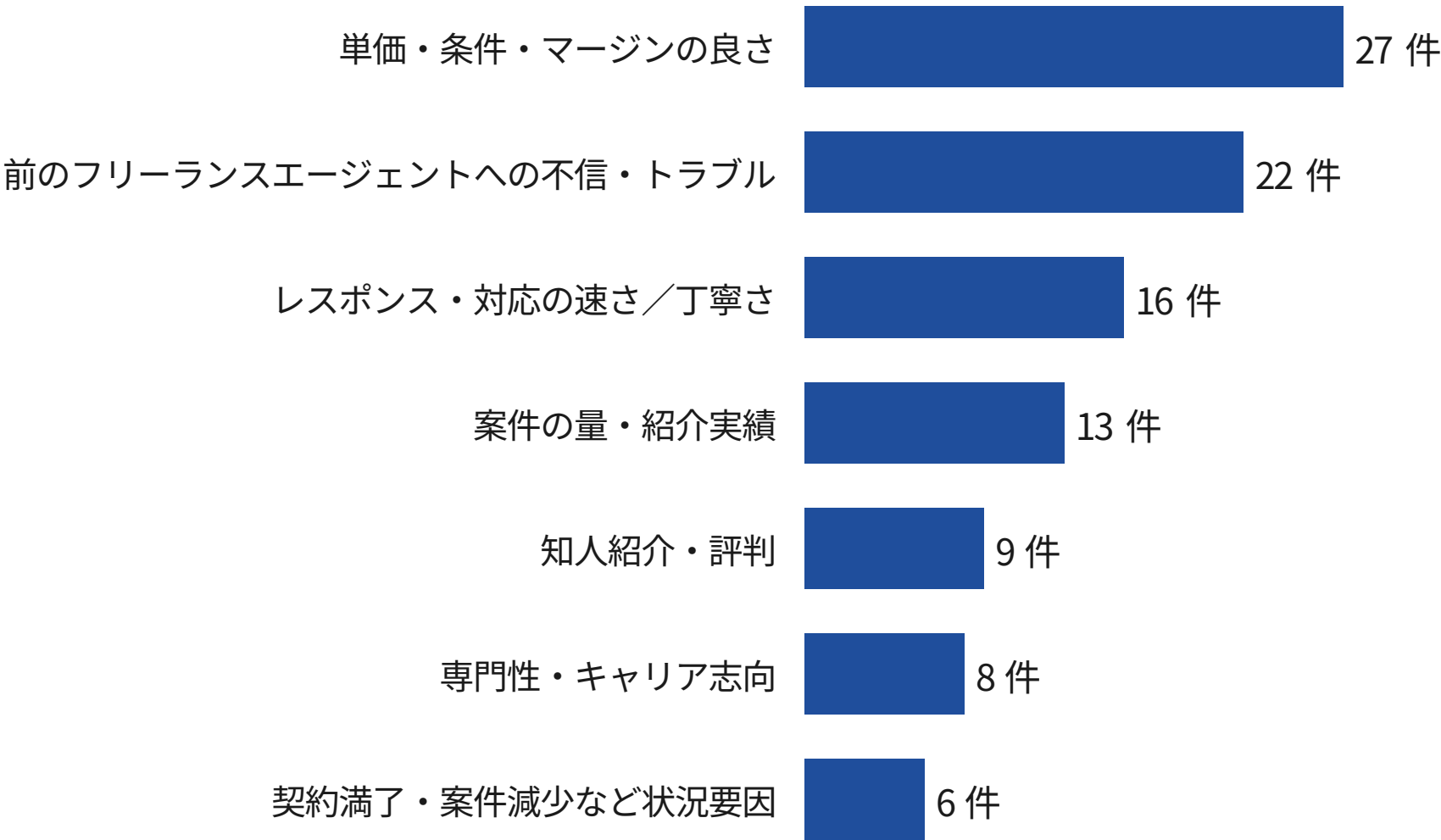
条件面と対応面の両方が決め手

自由回答では「単価・条件・マージンの良さ」を決め手に挙げる声が多く、次いで「前のフリーランスエージェントへの不信・トラブル」「レスポンス・対応の速さ／丁寧さ」が続きました。連絡の遅さをきっかけに、迅速で丁寧な対応をしてくれる先を探したという記述が目立ちます。

キャリアの進展に応じた切り替え

大手・総合型から専門特化型へ移行してミスマッチが減ったという声や、スキル向上に伴い高単価・上流工程の案件を求めて切り替えた声など、キャリアの段階に応じて最適なフリーランスエージェントを選び直す動きも見られました。

テーマ別の言及件数（複数該当あり）



案件の選択肢

以前は希望する業務内容や単価に合う案件の紹介が少なく、選択肢を広げたいと考えて切り替えた。次の先は、希望に近い案件の多さと単価・条件面の良さが決め手。（20代・女性）

対応の速さ

以前は連絡がつきにくく、メールの返事が2、3日後になることもあった。迅速に対応してくれる先を探した。（40代・男性）

専門特化

大手では業務内容に幅がありすぎて時間と単価のバランスが取れないと感じ、業務内容に特化した先に切り替えた。（40代・男性）

マージン透明性

マージンについて質問した際に明確な回答が得られなかったため、明示してくれる先を選んだ。（30代・女性）

キャリア進展

スキル向上に伴い、より高単価で上流工程に関われる案件を希望した。新しい先は高単価な直請け案件が豊富で、マージン率も一桁台と明示されていた。（40代・男性）

信頼

次の先は最速で仕事を紹介してくれて、きちんと間に入ってくれた。信頼できることが決め手だった。（20代・女性）

06

今後への期待

フリーランスはこれからのフリーランスエージェントに何を期待しているのでしょうか。本章では、フリーランスエージェントに期待すること・改善してほしいことは何か、案件マッチングや担当者対応への AI 活用をどう受け止めているのか、そしてフリーランスエージェント以外も含めてどのようなサービスや支援があれば利用したいのか、という観点から調査しました。

フリーランスエージェントに期待すること・改善してほしいこと

期待は「案件の質・単価の向上」42.5%、「専門領域に強い担当者」37.1%、「マージンの透明化」34.8%、「契約条件の明確化」34.3%

案件の質、専門性、透明性、明確性

今後フリーランスエージェントに期待すること・改善してほしいことは「案件の質・単価の向上」（42.5%）が最多で、「専門領域に強い担当者」（37.1%）、「マージンの透明化」（34.8%）、「契約条件の明確化」（34.3%）が3割台で続きます。「稼働中の定期フォロー」（27.7%）、「キャリア・スキル面の支援」（27.0%）、「AI等による案件マッチング精度の向上」（26.6%）、「支払いサイトの短縮」（23.6%）も2割台に挙がっています。

透明性と明確性が信頼の基盤

項目別満足度で評価を高める余地があったマージンの透明性と、トラブルの主因である契約条件の相違が改善要望の上位に挙がっており、透明性と明確性を担保することがフリーランスからの信頼をさらに高める基盤になります。



案件マッチングや担当者対応へのAI活用に対する意識

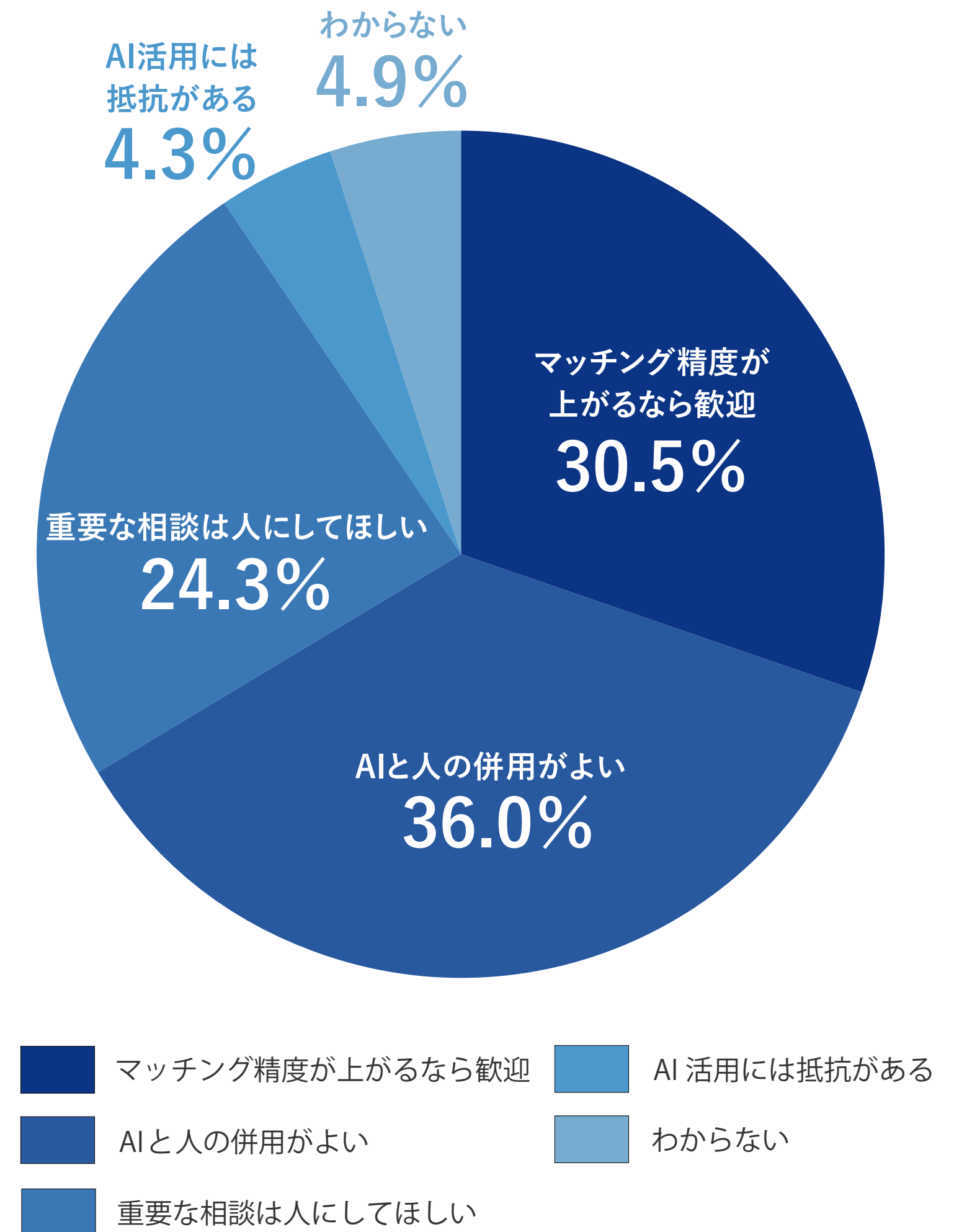
AI活用に66.5%が前向き。ただし「重要な相談は人に」24.3%
—— AIと担当者を組み合わせたハイブリッド型が支持される

3分の2がAI活用に前向き

フリーランスエージェントにおけるAI活用については「AIと人の併用がよい」(36.0%)が最多で、「マッチング精度が上がるなら歓迎」(30.5%)を合わせると66.5%がAI活用に前向きです。「AI活用には抵抗がある」は4.3%にとどまり、拒否感は限定的です。

重要な局面は人が担うハイブリッド型

一方で「重要な相談は人にしてほしい」が24.3%あり、併用派と合わせると6割が人による対応の継続を前提としています。フリーランスはAIによるマッチング精度の向上を歓迎しつつも、単価交渉・トラブル対応・キャリア相談といった重要な局面では人の担当者による対応を求めています。AIで効率化した分を担当者の対応品質向上に振り向けるハイブリッド型の運用が支持されると考えられます。



今後「あったら利用したい」サービス・支援

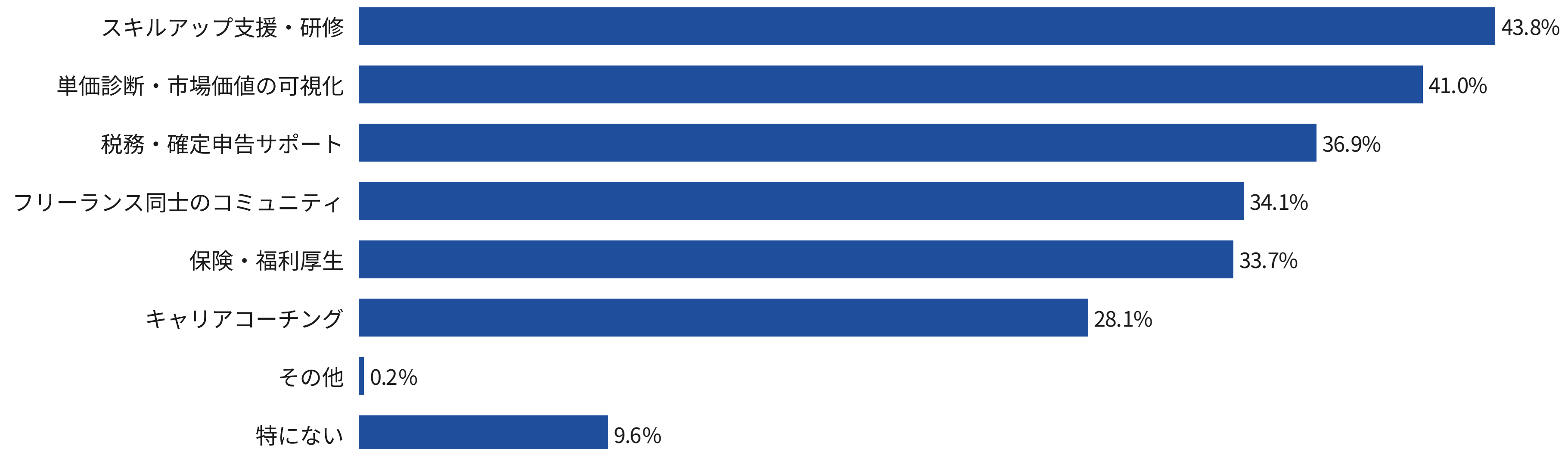
「スキルアップ支援・研修」43.8%、「単価診断・市場価値の可視化」41.0% —— キャリア形成のパートナーとしての期待

スキルと市場価値へのニーズが上位

フリーランスエージェント以外も含めて「あったら利用したい」サービス・支援は「スキルアップ支援・研修」(43.8%) が最多で、「単価診断・市場価値の可視化」(41.0%) が4割台で続きます。次いで「税務・確定申告サポート」(36.9%)、「フリーランス同士のコミュニティ」(34.1%)、「保険・福利厚生」(33.7%)、「キャリアコーチング」(28.1%)となり、「特にない」は9.6%にとどまりました。

キャリア形成のパートナーへ

案件紹介にとどまらず、自身のスキルと市場価値を高め、それを客観的に把握したいというニーズが強く表れています。これはフリーランスエージェントがキャリア形成のパートナーとして提供できる付加価値の方向性を示しています。



07

まとめ

本章では、調査結果全体を振り返るとともに、AI の登場によってエンジニア組織のあり方が変わりつつある環境の中で、フリーランスエンジニアが活躍できる環境をどのように定義し直すべきか、そしてフリーランスエージェントに何が求められるようになっているのかについて、私たちの見解をまとめます。

まとめ

本レポートでは、フリーランスエージェントの利用経験を持つフリーランス534名を対象に、利用実態、満足度、不満やトラブル、切り替え行動、今後の期待について分析を行ないました。本調査にご協力いただいた皆様に改めて深く感謝申し上げます。

調査からまず確認できたのは、フリーランスエージェントが案件獲得の中心的なチャネルとして確かな価値を提供していることです。現在利用中の層の満足度は72.3%、紹介案件のマッチ度は76.8%と高い水準にあり、案件確保と交渉・事務の代行という役割は着実に果たされています。一方で、3人に2人が複数社への登録経験を持ち、切り替えの経験者・検討中を合わせると半数近くに達するなど、フリーランスは常に複数のフリーランスエージェントを比較しながら選び続けています。その比較の中で評価を分けていたのは、「希望条件の正確な理解」「レスポンスの速さ」「率直さ」といった基本的なコミュニケーション品質と、マージン・契約条件の透明性でした。

もうひとつ調査から浮かび上がったのは、フリーランス自身が働く環境の変化を織り込み始めていることです。生成AIの登場と進化により、開発業務の一部を生成AIが担うようになり、企業が求める人材像は「人数をそろえること」から、生成AIを前提に高い生産性と専門性を発揮できる少数精鋭へと移行しつつあります。本調査でも、AI活用に3分の2が前向きである一方、重要な相談は人に委ねたいという意向が強く、フリーランスは生成AIと人の役割分担を前提に働き方を捉え直しています。さらに「スキルアップ支援」や「単価診断・市場価値の可視化」へのニーズの高さは、変化する環境の中で自身の専門性と市場価値を高めていきたいという意識の表れと読み取れます。

これらの結果を重ね合わせると、フリーランスエンジニアが活躍できる環境の条件は、単価や稼働条件だけでなく、生成AIを前提とした開発体制の中でどのような役割と裁量を持ち、どのようにスキルを高めていけるかという視点を含むものへと広がりつつあることが見えてきます。そして利用目的・選定基準・切り替え理由のいずれでも案件の質や条件が最上位に挙げたことを踏まえると、フリーランスの希望を正確に理解し、企業側との対話を通じてフリーランスエンジニアが力を発揮できる案件へと結びつけていく橋渡しの力が、これからのフリーランスエージェントの価値の中心になっていくと私たちは考えています。

私たちも引き続き市場の分析を継続し、フリーランスエージェント事業を行う事業者の皆様と連携しながら、業界の健全な発展に貢献していきたいと考えています。本レポートが、フリーランスエージェント事業に携わる皆様、そしてフリーランスとして活動する皆様の意思決定の一助となれば幸いです。

08

調査について

本章では、本調査の調査名、調査期間、調査方法、有効回答数、調査対象、集計上の注意点をまとめています。

調査要領

仕事に関するアンケート(フリーランスエージェント利用実態調査)

調査期間 2026年8月25日(火)～2026年8月28日(金)

調査方法 株式会社マクロミルによるインターネットリサーチ

有効回答数 534名

調査対象 フリーランス・個人事業主または副業フリーランスとして活動し、
フリーランスエージェントを現在利用／過去に利用／登録後に離脱した方(マクロミルのモニタ会員)

集計上の注意 割合は小数第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

設問によって回答対象者(n)が異なります。

自由回答の分類は記述内容をもとにテーマ別に集計したもので、1回答が複数テーマに該当する場合があります。

■発行元

フリーランススタート(エン株式会社運営)

エン株式会社：<https://corp.en-japan.com/>

フリーランススタート：<https://freelance-start.com/>

■発行日

2026年10月

■調査実施機関

株式会社マクロミル(インターネットリサーチ)

■引用・転載にあたってのお願い

本調査レポートを引用・転載される際は、必ず出典元の明記をお願いいたします。

出典：フリーランススタート(<https://freelance-start.com/>)「2026年版フリーランスエージェント利用実態調査レポート」