

4人に3人が修羅場経験あり！

プロ人材実態調査と

「修羅場経験」

についてのアンケート

なぜ修羅場に？

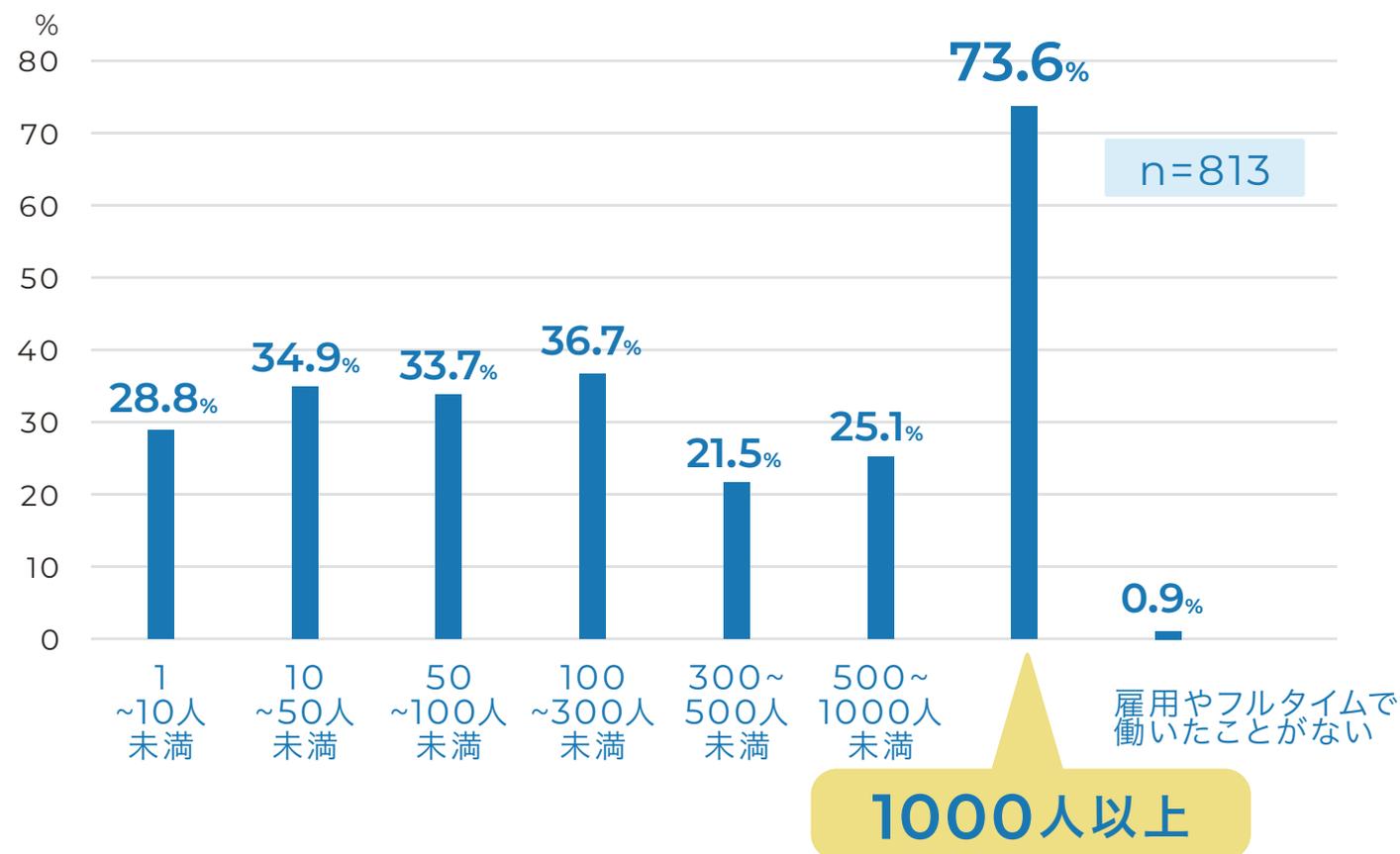
どう乗り越えた？



## 正社員時代に経験した会社の従業員規模

どの規模も一定数経験者がいる中、  
73.6%が1,000人以上の大企業経験あり

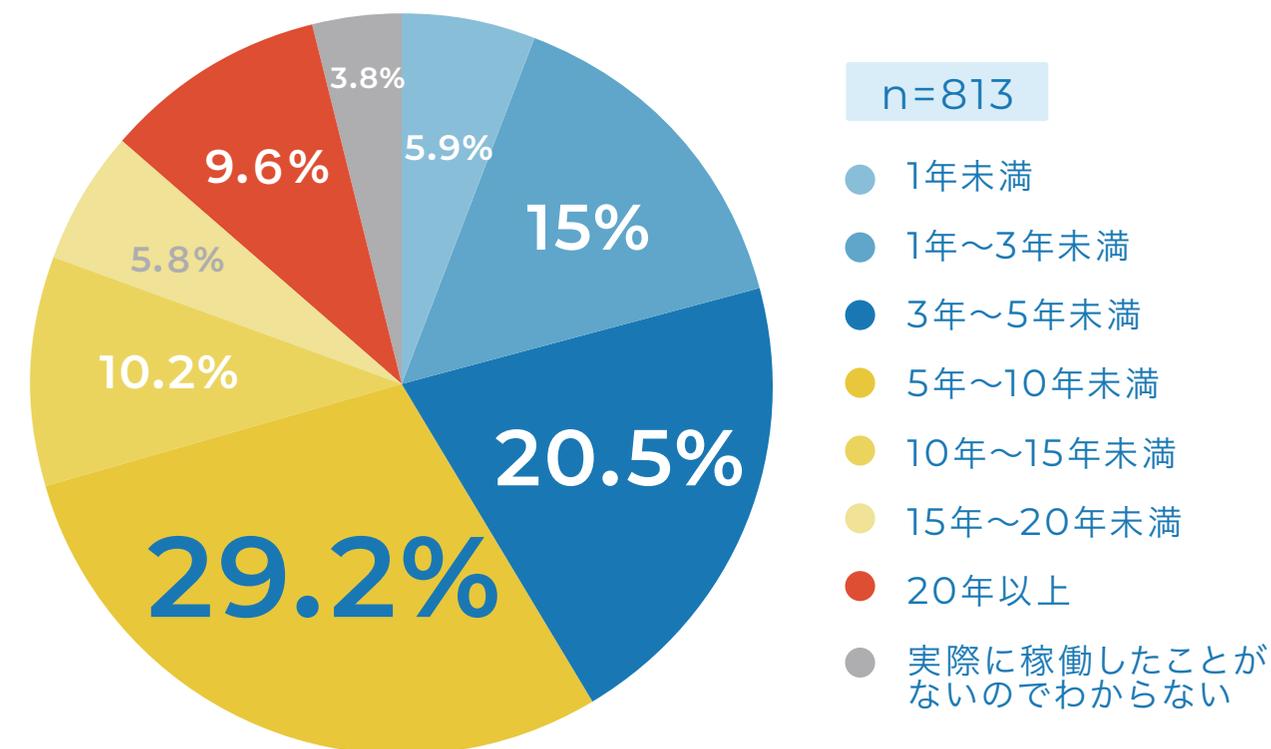
あなたがこれまでで雇用されたり、フルタイムで勤務したことのある企業の従業員規模として当てはまるもの全てお答えください。



## プロ人材（副業／フリーランス）経験年数

最も多いのは独立して5年～10年（29.2%）、  
次に3年～5年（20.5%）が多い傾向

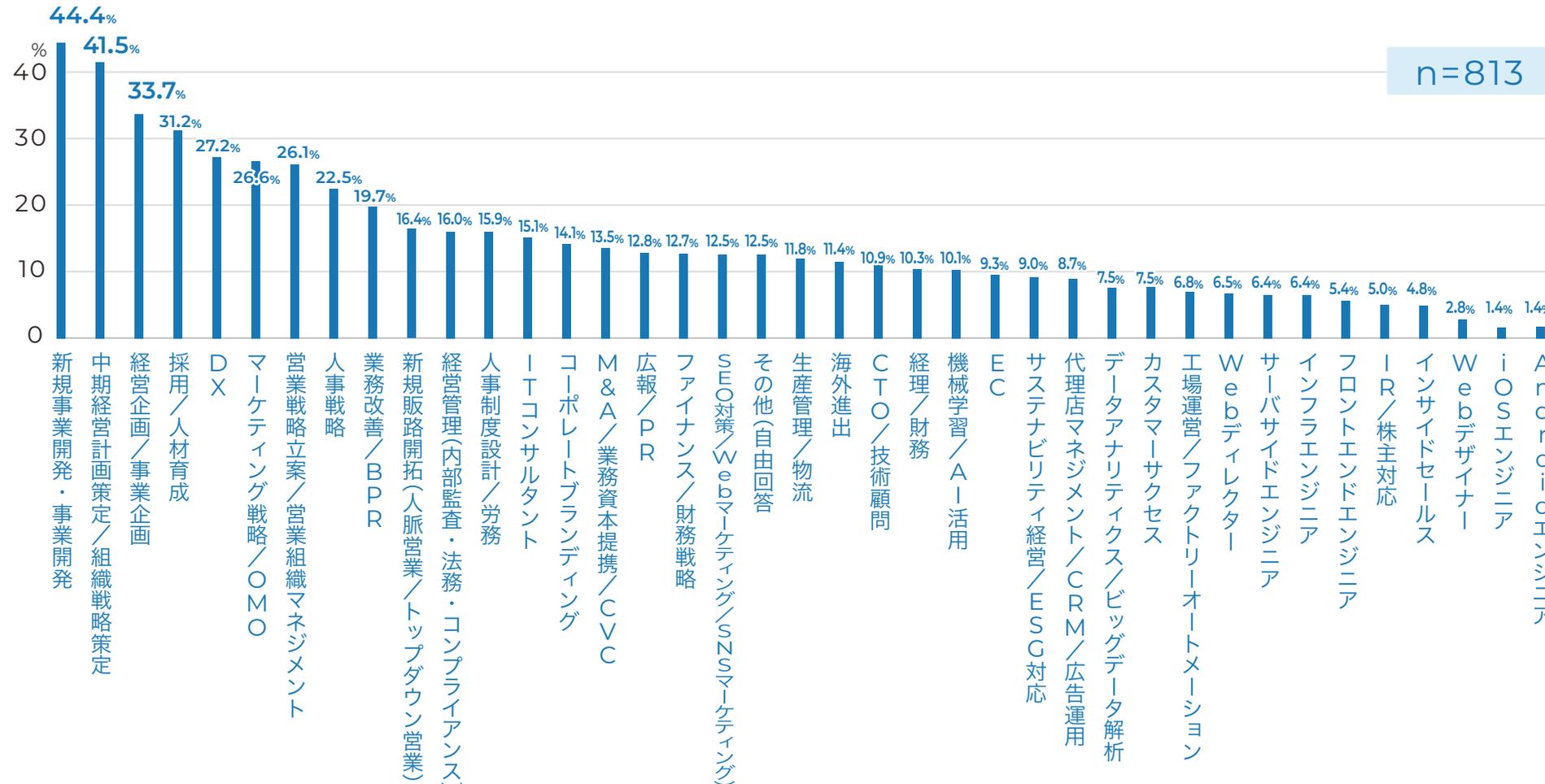
あなたがプロ人材として（副業開始も含む）働き始めてからどのくらい経ちますか。



## 直近5年間で本業／兼業いずれかの形で携わった職種

新規事業開発・事業開発 (44.4%) や中期経営計画策定 (41.5%)、経営企画 (33.7%) など経営や事業責任者の視点を持つ経験のあるプロ人材が多い

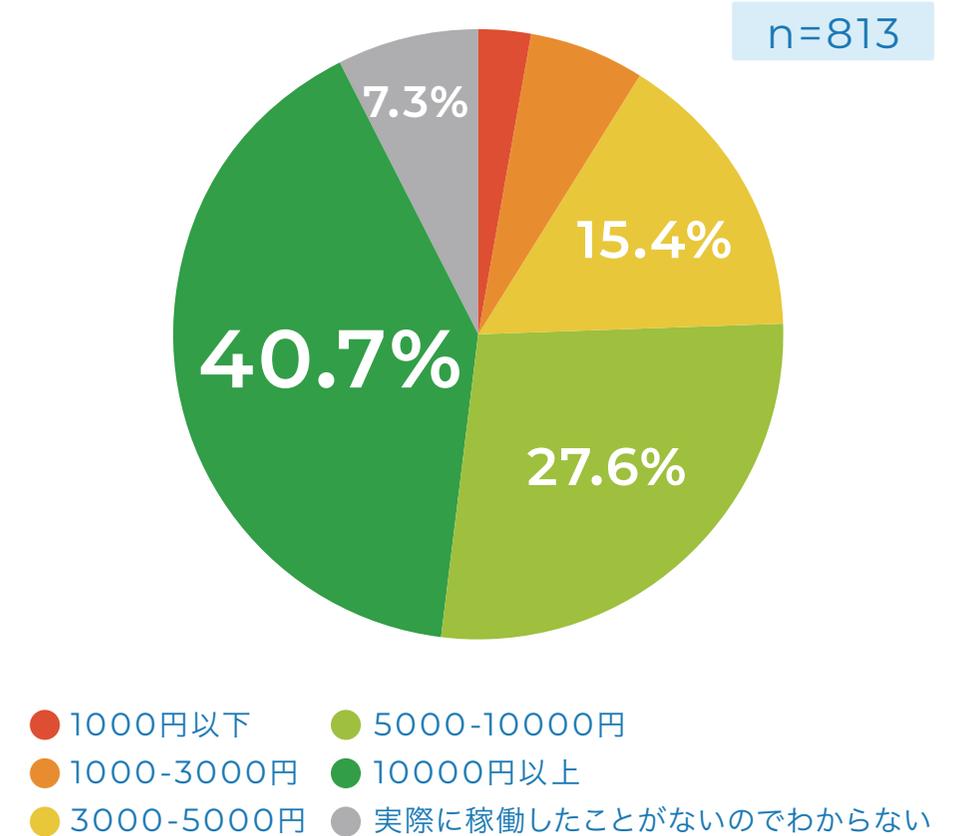
あなたが直近5年間でプロ人材や本業どちらかで携わっている職種について当てはまるもの全てお答えください。



## 時間単価

最も多いのは  
10,000円以上 (40.7%)

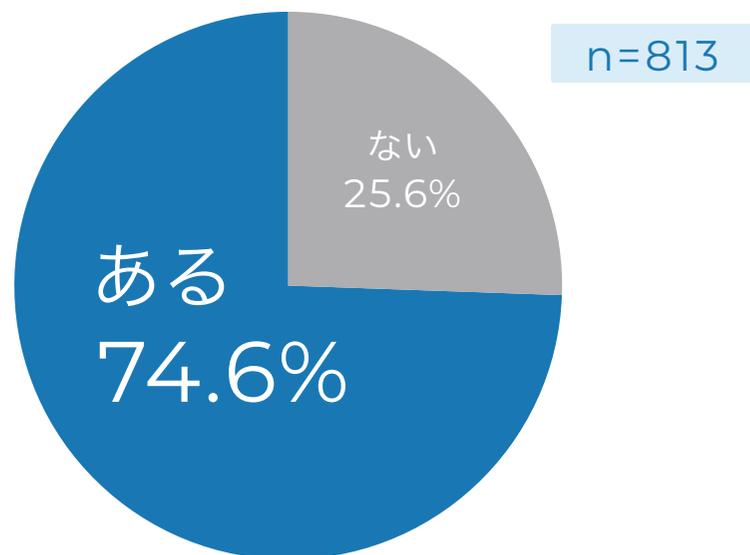
あなたの直近1年間のフリーランスとしての収入(副業をしている場合、役員や正社員など<自社>としての仕事は除く)の時間単価を教えてください。案件によって異なる場合は、平均的な金額を教えてください。



## 2. 修羅場を経験した／乗り越えた経験

### 修羅場経験の有無

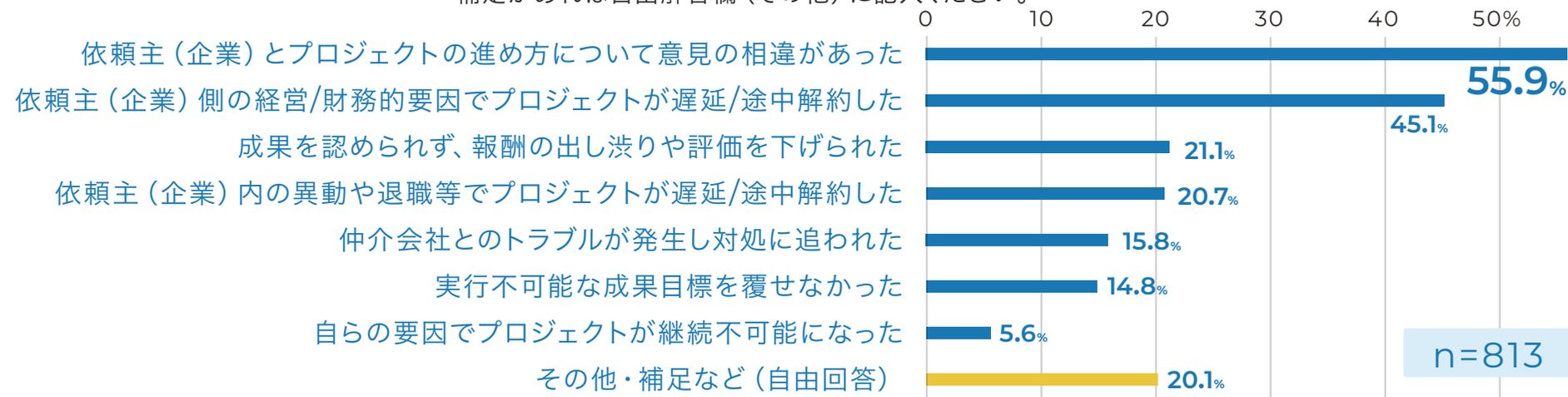
4人に3人が正社員時代から今までで修羅場を経験したことが「ある」と回答



### 修羅場の内容

最も多いのは依頼主／雇用主とプロジェクトの進め方への見解の差に苦労した経験 (55.9%)

「ある」とお答えした方に伺います。それはどんな「修羅場」でしたか。当てはまるもの全てお答えください。補足があれば自由解答欄（その他）に記入ください。



協力開発会社の力不足でプロジェクトが遅延。海外ハッカーによるシステム内への侵入

構築しなければならない機能をどのステークホルダーも担当を渋った

前任が投げ出した開発プロジェクトの完遂

自身が起業した中で試行錯誤を繰り返しても売上がなかなか立たず、生活そのものがままならなくなった

本来4人で推進する予定のプロジェクトで、うち2人が途中離脱し、2人でやりきる必要に迫られたこと

サラリーマン時代に、労働条件の切り下げで社員への説明に矢面に立った

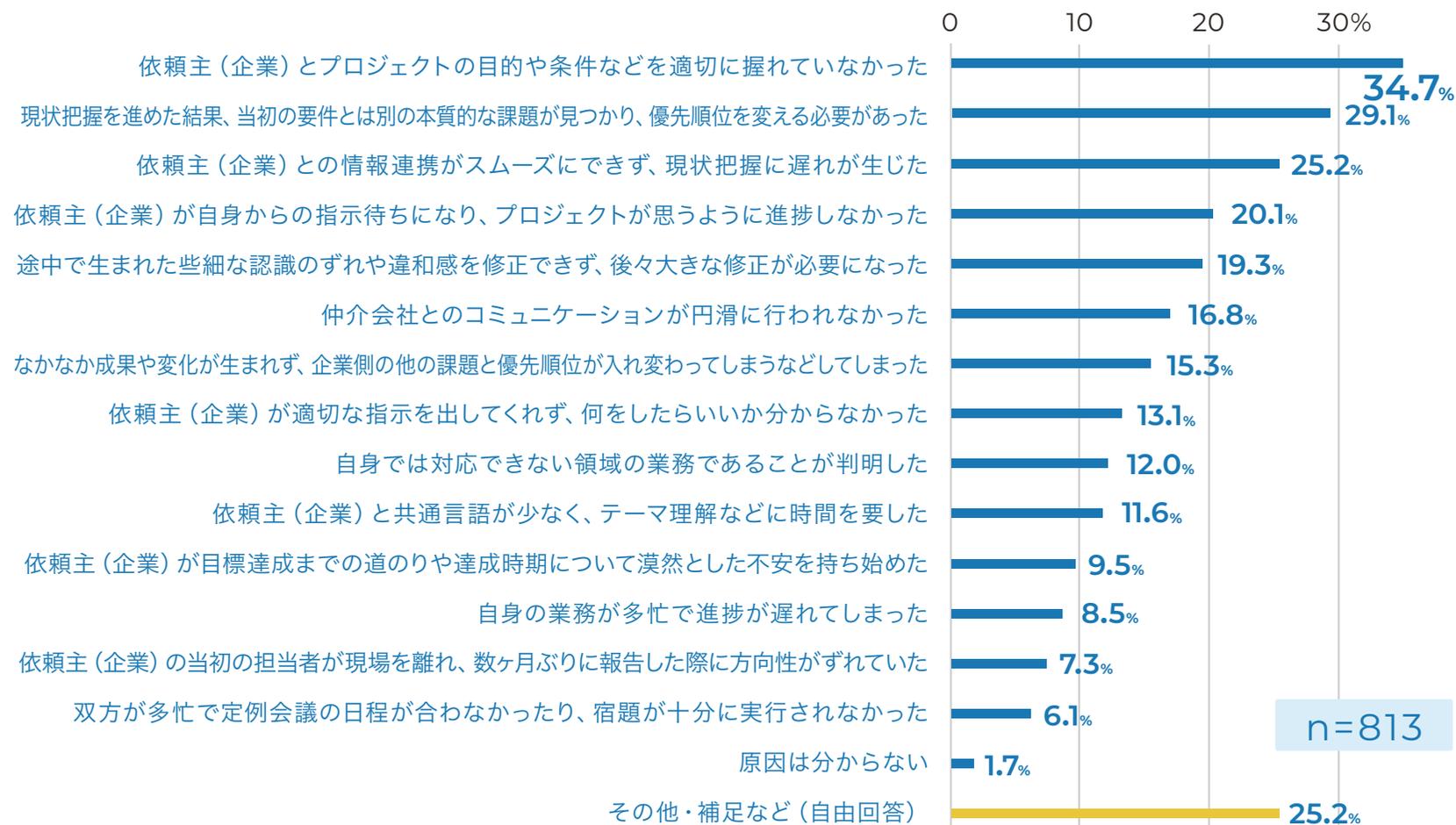
経営者の無茶振り、ハラスメント、経営株主の不正や暴走等

この選択肢程度では「修羅場」とは言わないと思う。実際にプロジェクトを遂行する段階で、クライアントの勝手な変更で訴訟沙汰になり、その解決を懇願された場合（例えば不当解雇を合意解雇に導くような場合）などはまさに修羅場で、そのような経験は少なからずある。

## 修羅場（正社員時代&プロ時代の合計）の原因

1位は「企業とプロジェクトの目的や条件を握れていなかった」  
2位は「当初の要件とは別の本質的な課題が見つかった」こと

「ある」とお答えした方に伺います。その原因は何が考えられますか。当てはまるもの全てお答えください。  
補足があれば自由解答欄（その他）に記入ください。



プロジェクトメンバーに幹部が抵抗勢力として存在していた

契約に関して紛糾した例では、仲介会社が下請法や独占禁止法を理解していないこともあった

仲介会社が双方の意見を捻じ曲げて伝えていた

社内で修羅場となる兆しを確認してたのに、放置されていた

依頼主の人事が固定されず、異動の度、目標が変わっていった

そもそも無理を承知で始めた事業だった

立場の違いによりプロジェクトの落としどころのズレが生じた

現場より上流工程で問題が発生している場合がほとんど

そもそも計画が杜撰であった事に加えて、必要十分な経験とスキルがある要員をアサインできなかったため。提案者の理想と実力の乖離がいかなる努力も無駄になるほど大きかった

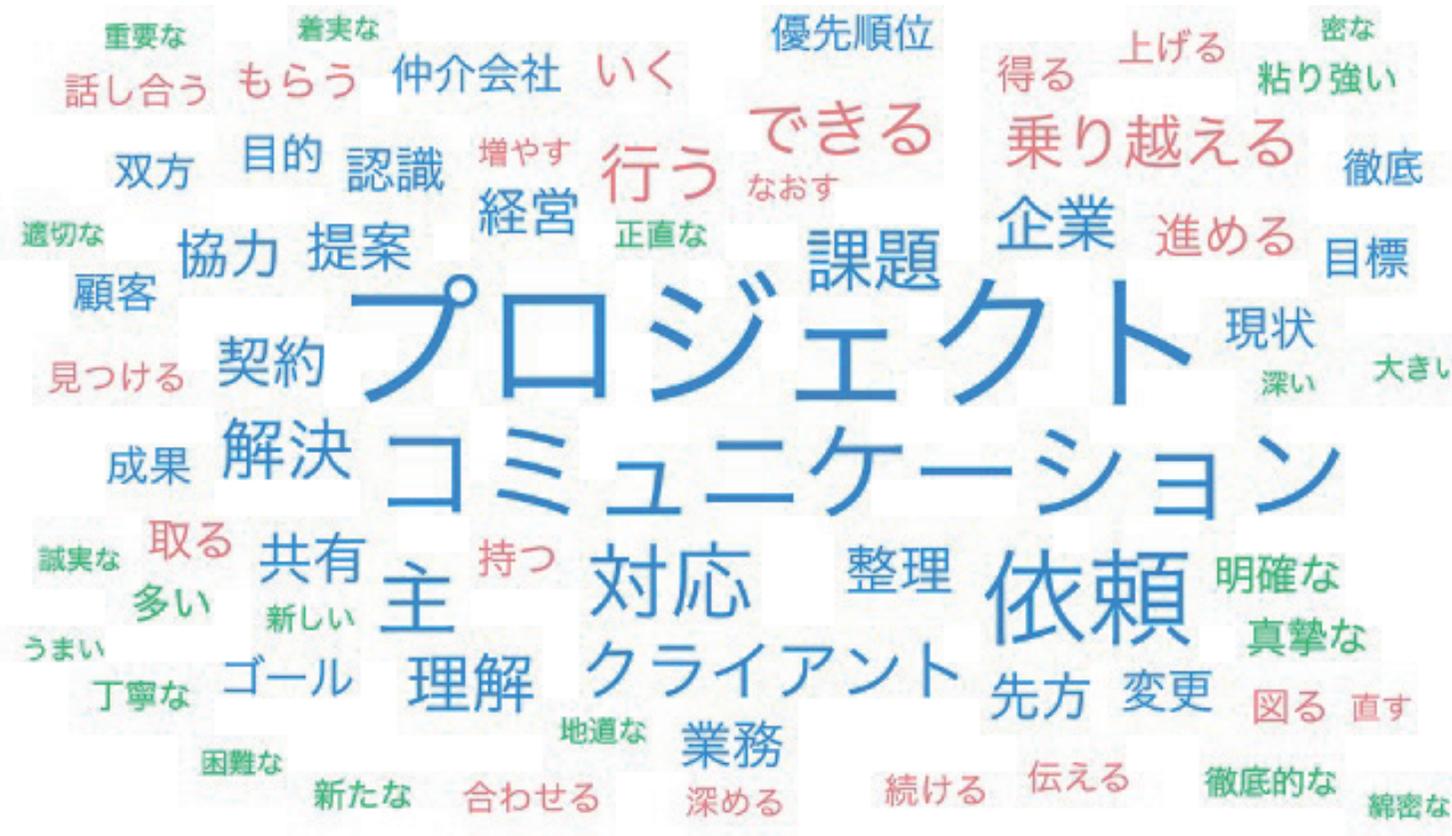
おそらく他社経営者の妨害によるもの。犯人特定しなかったため真因不明

## トラブルをどう乗り越えたか（自由回答）

プロジェクトの基本に立ち返り、目的、現状の整理、目的を達成するためのタスクを洗い出し、共有する。ここで重要なのは報告ではなく、共有すること。相手に分かる言葉で納得、理解できるように説明することが一番重要だと認識しています。

矢面に立たされた問題は粘り強く改善し、顧客理解を得た。プロジェクト中断は結局方針に従うしかなかった。

王道は無く、地道に周囲を巻き込んで解決するしかない。



誠意を持ってコミュニケーションを増やし相互理解を深め、お互いに譲れる部分を見つけた。またリカバリーをしっかりとすることで失敗も取り戻せた。

能動的に行動して、協力者を増やすこと

未払いについて最終的には裁判を起こし、和解に至った。

