

～2月9日「副業の日」、「副業者の実態調査」結果発表～

副業者の理想の働き方は「副業維持」「独立志向」の2極化 「独立志向」で理想が高い“コーチング系副業”※

副業からフリーランス、独立起業へのコンサルティングを行う株式会社マーケティングフルサポート(本社:東京都渋谷区)は、2月9日の「副業の日」に合わせて、様々な副業を実践している人を対象に実施した「副業者の実態調査」の結果を発表いたします。

■調査結果概要

1. 副業を始めた理由

- 1位 コロナ前・後 共に「収入を増やすため」
- 2位 コロナ前「やりたいことをやるため」/コロナ後「本業の収入減」

2. 副業者は将来の方向性で2極化

- 副業継続志向の人(57.8%)
 「現在の本業を維持しながら副業も続ける」「転職などでいずれは本業を変えながら副業を続ける」
 独立傾向が強い人(25.1%)
 「副業を伸ばしてフリーランスになる(個人事業主)」「副業を伸ばして起業する(会社設立)」

3. 独立志向が高い職種

- 1位 「コーチング、カウンセリング、コンサルティング」
- 2位 「株式投資、FX、仮想通貨など金融系」

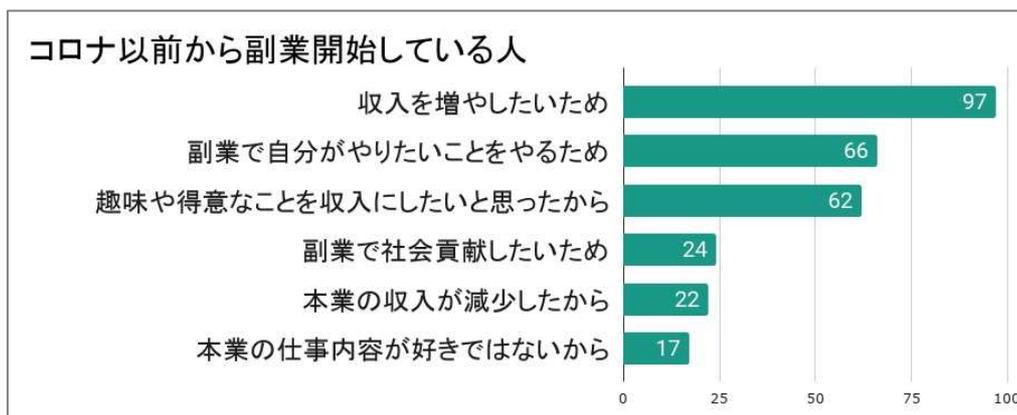
4. 独立志向の高い「コーチング系副業」※

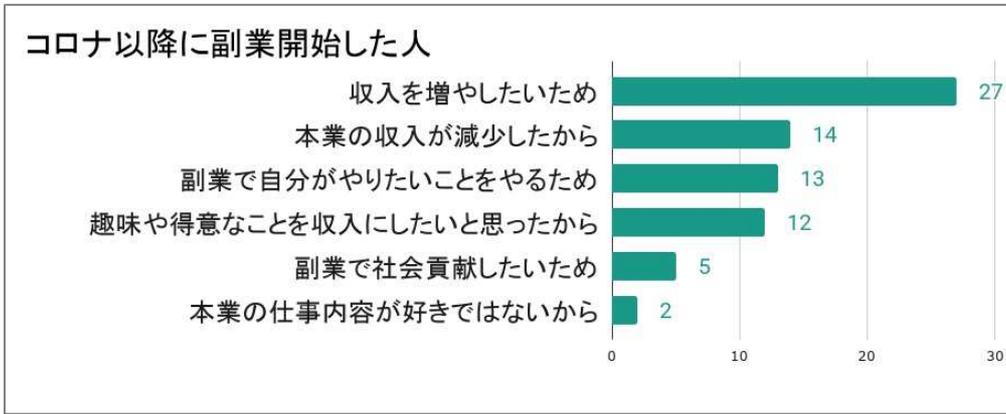
理想年収「100万円～300万円」51.8%に対し、現実年収は「10万円未満」56.8%

■調査結果

1. 副業を始めた理由

- 1位 コロナ前・後 共に「収入を増やすため」
- 2位 コロナ前「やりたいことをやるため」 コロナ後は「本業の収入減」





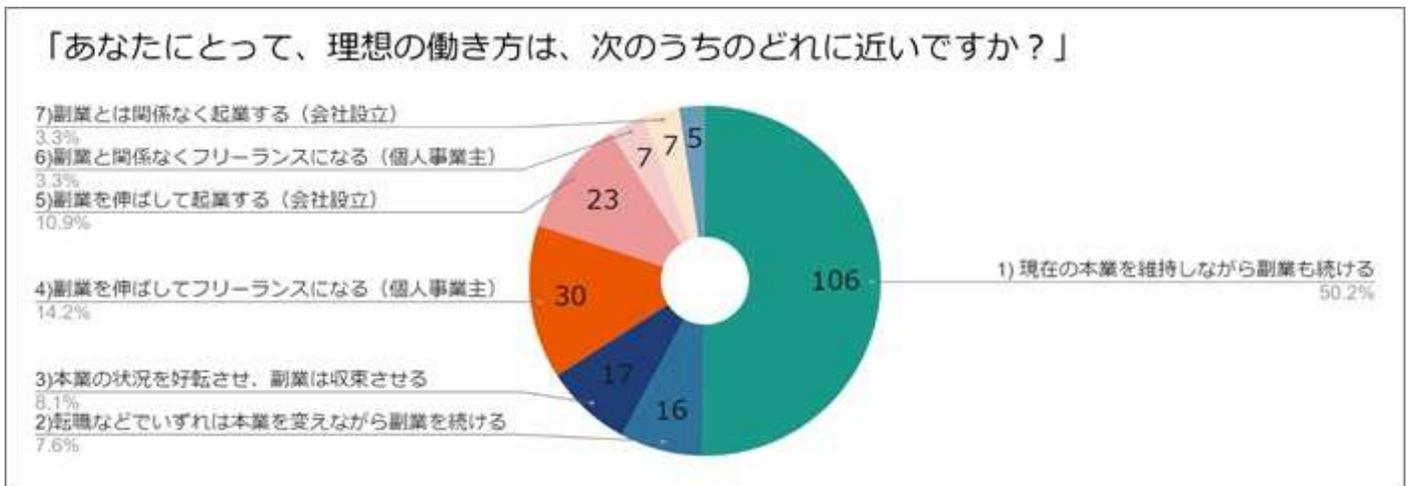
2. 副業者の「理想の働き方」は2極化

副業継続志向の人 (57.8%)

「現在の本業を維持しながら副業も続ける」「転職などでいずれは本業を変えながら副業を続ける」

独立傾向が強い人 (25.1%)

「副業を伸ばしてフリーランスになる(個人事業主)」「副業を伸ばして起業する(会社設立)」

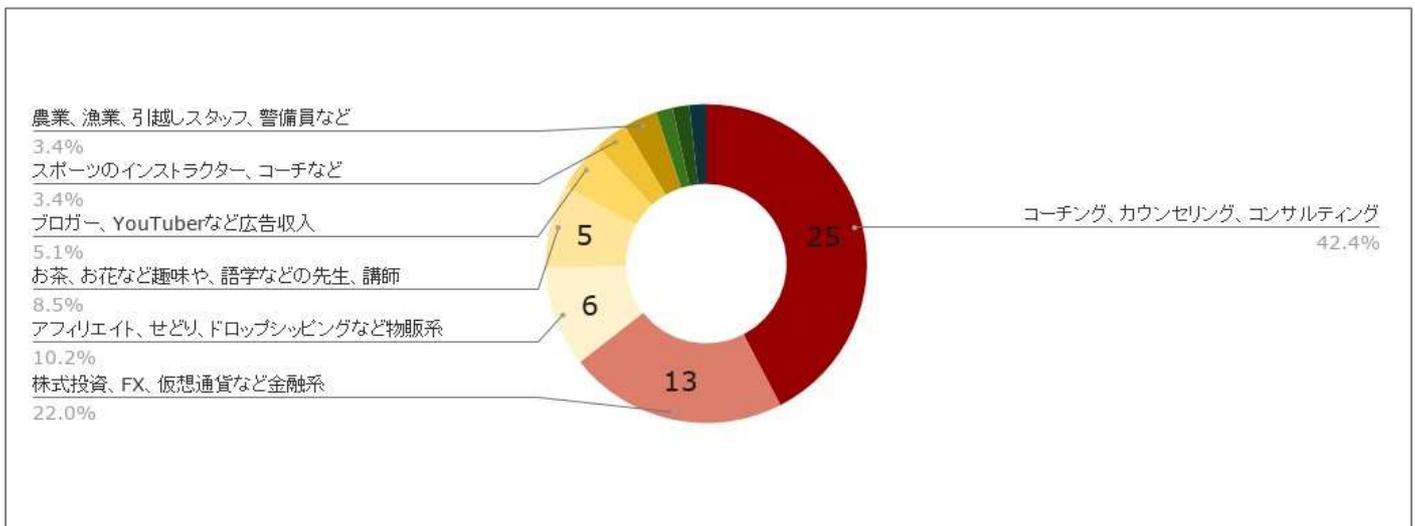


3. 独立志向が高い職種

独立志向が高い職種 (「副業を伸ばしてフリーランスになる(個人事業主)」「副業を伸ばして起業する(会社設立)」)

1位「コーチング、カウンセリング、コンサルティング」

2位「株式投資、FX、仮想通貨など金融系」

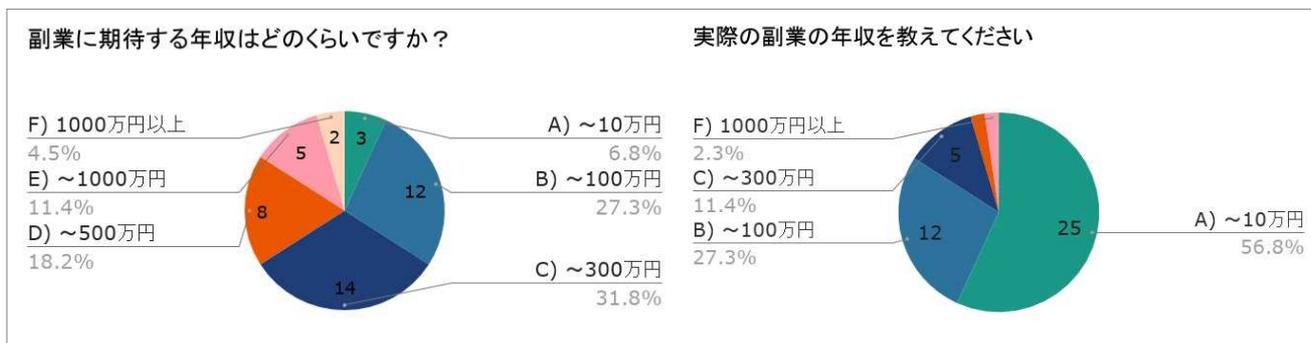


4. 独立志向の高い「コーチング系副業」の特徴

※コーチング系副業とは

コーチング系副業とは、コーチングのスキルを用いてクライアントの課題や悩みを解決に導くサービスを提供している副業です。ビジネス向けのコーチングのほか、スポーツ、婚活、恋愛、子育て、など様々なジャンルに渡ります。

理想年収「100万円～300万円」51.8%に対し、現実年収は「10万円未満」56.8%



副業に「不満」「どちらかという不満」43% 不満な理由

フリーランスとして独立するための十分な集客ができていないから。(30代男性)

思うように集客ができず、収入が低く、安定しない。(30代女性)

もっと大きく稼いで雇用やビジネスパートナーを作るような展開にしたい(30代女性)

■ 調査実施概要

調査時期:2021年1月18日～1月24日

調査対象:マーケティングフルサポートのメールマガジン登録者、ウェブサイト訪問者

調査方法:弊社主催のオンラインアンケート調査

有効回答数:211人

■ 弊社代表による調査結果の考察

新型コロナウイルスの影響で在宅ワークの人が増え副業への関心が高まったこと、また、従業員の副業解禁に踏み切る企業が話題になるなど、副業に関する話題は尽きません。当社の主宰する、コーチ、コンサルタントのためのウェブマーケティング塾には、実績ゼロスタートから独立起業を考える人も多く参加されています。

・コロナ禍前後での副業ニーズとして、いずれも「収入を増やすため」「収入減を補うため」という傾向がみられるものの、コロナ後に副業を始めた人たちはまだ十分な金銭的報酬が得られていないことがわかります。

・コーチング系副業から独立を考える人は多くいますが、実際にはお小遣い稼ぎにもならない金額で副業にしている人が多く、それが副業への不満となって現れている、というのが今回の調査で浮かび上がりました。

今回の調査結果に加えて、業界のトレンドとして、コーチングは、コーチになりたい人の数と、コーチングを受けたい人の数がミスマッチである、と言われることが多い職種と言われています。日本には、「コーチングを受けたい」と考える人が少なく、市場として成り立ちにくいのが現状です。



コーチとして、副業で成功する、あるいは、独立起業するには、単に「コーチングをやっています」とだけアピールしても仕事につながらないのです。自分の強みを活かして他のコーチとの差別化を図り、クライアントの悩みや課題を解決するスキルの一つとしてコーチングスキルを使いながら、相談に乗っていくスタイルを確立することが必要になります。

【弊社代表 仙道達也(せんだう・たつや)】

マーケティングコンサルタント、プロデューサー。

大分県出身。2014年に株式会社マーケティングフルサポートを設立。フリーランス起業したい人のためのweb差別化や集客仕組み化を教える講座をはじめ、起業家、経営者向けのコンサルティング、プロモーション、広告代理などを実施。

著書:「愛されフリーランスのすすめ」 Amazon【キャリアデザインの資格・就職部門】1位

「世界一わかりやすい『差別化ブログ』起業術」 Amazon【経営学・キャリア・MBAの起業・開業部門】1位

【会社概要】

社名:株式会社マーケティングフルサポート

代表:代表取締役 伊藤 慎吾 (ビジネスネーム仙道達也)

本社所在地:東京都渋谷区神宮前 5-51-6 テラアシオス青山 3F

電話番号:03-6277-1314 (平日 10:00~18:00)

ホームページ:<https://marketing-full-support.co.jp/>

設立:2014年12月11日 資本金:500万円 売上高:3.1億円

事業内容:コンサルティングサービスの提供、セミナー、イベントの開催、販売代理業、広告代理業、動画教材

【報道関係者お問い合わせ先】

株式会社マーケティングフルサポート 広報事務局

担当:松本(携帯 090-6111-9766)、黒田(携帯 080-4900-7949)

E-mail:a.matsumoto@netamoto.co.jp TEL:03-5411-0066 FAX:03-3401-7788