

COBOL→C#案件 フルリモート受託の可能性について

■ 質問

いままでは受託案件では契約していません。Slerの外注として実装、設計のメンバーでした。孫請け、曾孫請けで途中で抜かれるため 40万/月くらいでした。

今回、新たに打って出ようとしています。条件として、作業場所は北海道根室、フルリモートという条件ですが、可能性はどうでしょうか？

■ 回答

率直に言います。

可能性は十分あります。

ただし「戦い方」を間違えると 40万/月ゾーンに戻ります。

① 現実の市場構造

旧来型（多重下請け）

元請 → 一次 → 二次 → 三次 → あなた
→ 40～60万/月

構造的に抜かれるため、単価上限があります。

現在伸びている市場

- 直接契約フリーランス
- 元請け直
- DX移行プロジェクト
- COBOL保守難民対応

この市場では

90～140万/月レンジ

が一般的です。

② 北海道根室・フルリモートの可能性

✓ 技術的には問題なし

✓ 地理的制約はほぼ消えた

✓ ただし「信頼担保」が必要

移行案件の多くは：

- 仕様整理
- 変換設計
- テスト設計
- レビュー

思考労働中心であり、リモート適性が高い領域です。

③ 信頼の壁を超える方法

① 成果物公開

- 変換ルール集
- 移行設計フロー
- GitHub公開
- AI活用プロセス可視化

これは営業資料になります。

② 役割を変える

従来：実装メンバー

今後： - 移行設計補佐 - 変換ルール設計担当 - 移行品質監査

これらはリモート向きです。

③ エージェント選定

多重SI系ではなく、

- レバテック
- Midworks
- フォスターフリーランス
- DX専門企業

を狙う。

④ 現実的な単価ライン

初年度：80～110万/月

実績後：100～140万/月

⑤ 地方在住は不利か？

リモート前提なら関係なし。

むしろ：

- 長期安定稼働
- 業務理解豊富
- COBOL理解可能

は強みになります。

⑥ 最大の分岐点

「40万マインドを捨てること」

戦略を誤ると再び低単価構造に戻ります。

■ 戦略の分岐

- A) 安定型（準委任で100万狙い）
- B) 受託型（数千万規模）
- C) ハイブリッド（準委任→受託）

この選択で今後の戦略は大きく変わります。