

経済界

平成19年6月19日発行(隔週火曜刊)第42巻第12号(通巻849号)
昭和15年9月31日第3種郵便物認可

経済の新しい風

6.19 2007 JUN.
No.849
定価600円

インタビュー
近藤史朗(リコー社長)
「デジタル印刷を第2の柱に
増収増益路線を継続したい」

1000億円市場
“量販店物流”
獲得に乗り出す
ヤマト運輸の
隠された“狙い”

“コンビニ神話”
崩壊でも
ファミリーマートの
戦略はなぜか
“超正攻法”

“売り上げ2.5兆円、
負債2.5兆円”
急膨張する
ソフトバンクへの
これだけの“懸念”

特集

人材輩出企業に学ぶ

リクルート、IBM、
野村証券、ソニーに見る
人材育成法

日下公人、北尾吉孝、宇野康秀

表紙の人
日下公人
(日本財団特別顧問)
企業は新しい時代に
見合った人材育成法を
導入せよ



家庭に眠る労働力を発掘し コストダウンを実現する

企業eye

内職市場

<http://www.naisyoku-ichiba.co.jp/>

作野薫社長のプロフィール

生年月日／1962年1月25日
出身地／福井県
血液型／A型
趣味／ゴルフ・卓球
座右の銘／パーソナルブランド

長い歴史を持つ「内職」という労働形態に着目し、ビジネスとしてバックアップする内職市場。企業と家庭の主婦層をつなぎ、業界の活性化を目指して内職の持つ新たな可能性を追求する作野社長にその戦略を聞く。

—— 内職というやや地味なイメージがあります。

作野 家庭の中には、子育て中の主婦の方などを中心に「働きたくても働く場がない」という膨大な労働力が眠っています。これらを有効に活用するためには、在宅ワークである内職が最適です。わが社が請け負う作業の内容に関しては、従来型の単調で地味なものだけではなく、これまでの内職というイメージを覆すバラエティー豊かな楽しい作業も多いので、その点では若い内職さんなどに好評を得ています。

—— 企業側が内職を利用するメリットは？

作野 自社内で作業の増減をコントロールするためには掛かるパート雇用（人材派遣）に関する

人件費の軽減、作業スペースの有効活用、光熱費の削減、福利厚生費や管理者費用の軽減、また作業能力をアップすることにより売り上げアップにつながるなどと広範囲にわたるメリットが出ます。企業の担当者の方は、ちよつと複雑な作業になると内職では無理ではないか、と考えるようですが、家庭に眠る労働パワーは想像以上に素晴らしいものがあります。

—— FC（フランチャイズ）展開に注力されています。

作野 このビジネスでは、店舗数が増えネットワークが広がれば、より大きなメリットが出てきます。そのため、いち早く全国に展開する方策として2年前からFC展開を開始しました。店舗を運営する上で、受注する仕事の量と内職さんの人数のバランスをとるのが一番大変なのですが、そのあたりを近隣の店舗と分担し合ったり、また資材の搬入と納品などに関しても、地理的に一番効率の良い店舗で

行うことができます。新たな地域に出店するときには地道な営業が必要となりますが、これまで当社が請け負ってきたさまざまな作業の実績と蓄積をベースとした提案で、当初よりは内職という作業に対する企業側の理解も進んできました。

—— 今後の事業展開は。

作野 現状の内職仕事については、従来型のアナログな手作業がほとんどなのですが、今後はパソコンに親しんでいる若い主婦層向けに、ITを活用したウェブ作業なども請け負える体制を構築して行きます。現在、直営とFC合わせて30店舗を展開していますが、3年後には全国で300店舗のネットワークを築いた上で、内職業界全体の地位向上と活性化のために、株式の公開も視野に入れています。

【会社データ】

創業／2006年8月
資本金／7905万円
従業員／9人
所在地／名古屋市中区