

本業と2本柱で稼げる

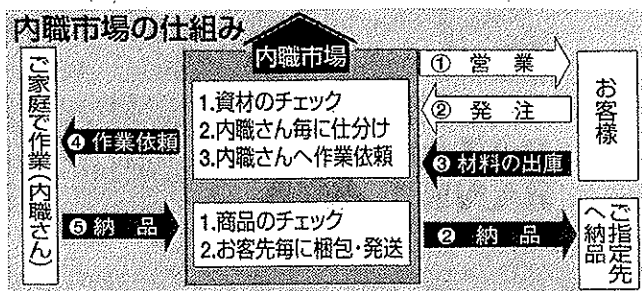
内職市場

「内職」でFC展開

チラシ封入や緩衝材の作成、販促物の組み立てや福引券の糊付け。目立たぬ存在ながら日本の産業の根底を支えてきた「内職」のフランチャイズ事業を手掛けているのが内職市場(名古屋市中区丸の内3-20-22)だ。2005年より同事業を開始し、現在全国に

▽本社||愛知県名古屋市中区丸の内3-20-22
桜通大津KITビル8階
TEL:052-6515-2990
http://www.naisyoku-ichiba.co.jp
▽設立||2006年8月8日
▽資本金||5000万円
▽従業員数||10人

33店舗(直営5店舗を含む)を展開している。内職のFC事業は、顧客企業へ軽作業のアウトソーシングを提案し、店の減価償却も終わり黒字舗に登録している内職スタッフへ仕事を提供するビジネスだ。企業がいくらか機械化や海外拠点への移動による業務の効率化を図るとも、国内での人の手が必ず必要な作業は存在する。また、顧客対象となる企業が多岐にわたることから、異業種とのシナジー効果も高い。そのため「本業以外の1+αで需要が見込める」と加盟する企業が増えている。



FCに加盟する際の初期投資は加盟金をはじめ270万円と、他業種と比べて資金を必要としません。ランニングコストはシステム使用料など月11万円が必要だが、開業から2年以内には初期投資を回収し、店の減価償却も終わり黒字舗に登録している内職スタッフが

自開発に成功したため、内職スタッフの賃金計算(約1700億円とされる約05年)。オフィス内での事務作業や短期作業でも「イーシス」や、内職作業分析プログラム「コンパス」である。厚生労働省によると、内職業を利用している事業所数は15589事業所。野社長は語る。「今後、業界の市場規模は、パソコンに親しんでいる若い主婦などを対象に、ITを活用した業務請負なども『内職市場』として拡大していきたい」と同社。4年後には全国300店舗を目標としている。