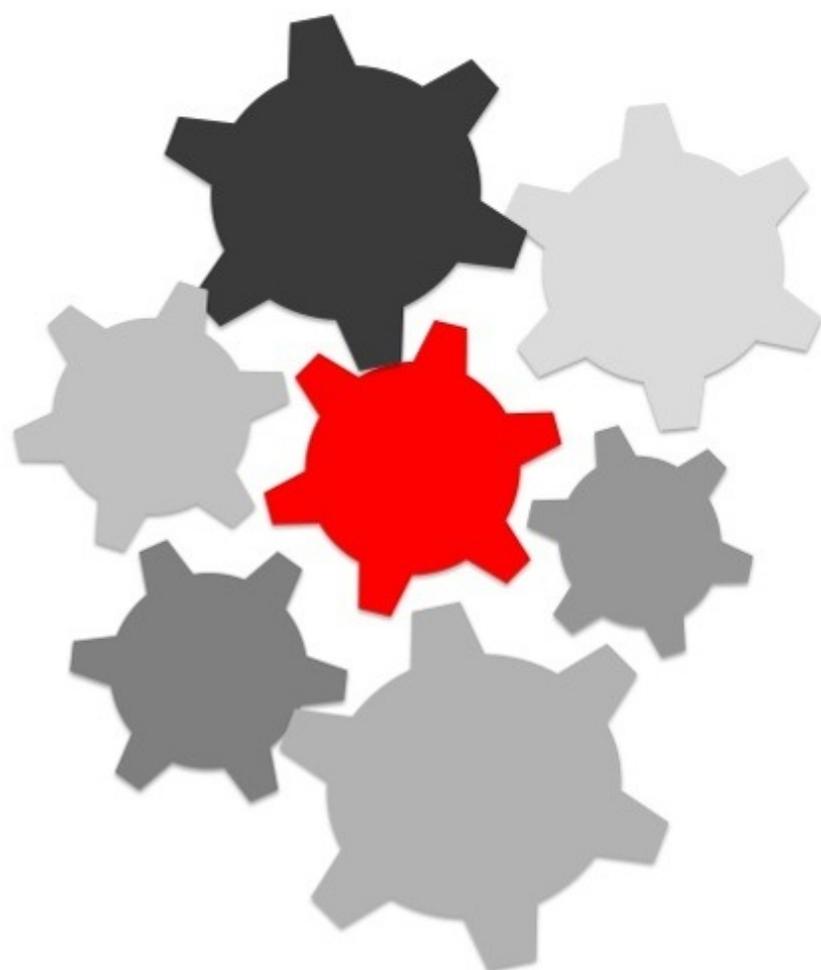


# ニッチ産業の中のリッチビジネス

- 内職ビジネスの紹介 -



## 内職を始めたきっかけ

---

まずはなぜ内職を始めたのか？(株)内職市場の代表者のコメントをお聞きください。

代表：私は内職を始めたくて始めたわけではありません。どんな業種でも良いので起業し、社長になり高収入を得たかったです。高収入を得たかったのは貧困生活からの脱出です。

30歳と同時に起業しました。業態は営業倉庫業でした。分かりやすく言えばトランクルーム（コンテナハウス）です。中小企業様や個人様をターゲットに荷物を預かるという預かり業ですね。

中小企業様においては、繁忙期に荷物が増大しますが増大する荷物に合わせて場所を確保するのは至難の業であり、また決算などによる書類の保管などで事務所が荷物置き場になったりしますが、簡単に整理整頓のためにコストをかけるわけにもいきません。

そして個人様においてはシーズン物（スキー板や洋服など）の整理整頓や子供の成長によって使用しなくなったチャイルドシート等は、また子供が生まれれば必要になるわけで捨てるわけにもいかないし、荷物で家の中はなかなか綺麗に整理整頓が難しく住居の有効活用ができない。

そういった企業様や個人様をターゲットにブース単位で簡単に利用できる場所を提供するビジネスを始めました。もちろんデリバリーも可能にしました。

今では街でよくこのようなトランクルームやコンテナハウスを見かけますが当時は存在していませんでした。

私はこのような便利で簡単に利用できる倉庫（ブース）があれば利用者も必ず現れると思い平成4年3月に起業しました。

ところが起業前のリサーチ（聞き込み）では、『そんな便利な倉庫屋さんができたら利用してみたい』と言う方がかなりいたのですが、いざ営業に行くと『また今度ね』とか『そのうち利用するよ』とかで即利用はされませんでした。

脱サラでの起業だったので大きな倉庫を構えることも出来なく、たかが50坪程度の小さな倉庫をブース単位で区切っただけの小さな場所でしたがお客様がつかず、閑散としていました。

そんな状態で私が途方にくれている時に前職の先輩から『軽作業の請負業者を探している会社があるんだけどやってみないか？』と声をかけられ、わらにもすがる思いでその会社へどのようなことをやればよいのか？見学にいきました。

軽作業の請負業者を探していた会社はお中元のクッキーを倉庫内で詰めていました。紙器会社さんが作った化粧箱を近所の内職さんと呼ばれる方たちに組み立てて頂き、組み立てた化粧箱の中に個包装されたクッキーを順番に雇用されているパートさんや社員さんが詰めていき最後はギフトセットとして完成するわけです。

この作業なら素人の私でもできる！

『是非、やらせてください。』とお願いしたところ、快く発注してくださいました。

まずは近所で化粧箱を組み立てて頂ける内職さんを募集、そして倉庫内でクッキーを詰めていただけるパートさんを募集。受注数は一日で2,000セットなので内職さん20名～30名、パートさんは12名～15名集めてください。お客様への納品などのデリバリーは弊社が行いますからと発注先の社長さんに言われました。

私は倉庫業をすぐにやめ、軽作業請負業者へ変更し、言われたように内職さんとパートさんを募集しました。

募集チラシをワープロで作成し、内職さんは募集は近所にポスティング。パートさんは保育園の前で募集チラシを配りました。内職さんは予定数が集まったのですが、パートさんが集まりませんでした。パートさんが集まらなかった理由は就業時間に問題がありました。

募集時間はAM9:00～PM5:00まで

保育園の前で募集チラシを配っていたのでPM5:00までというところが子供の迎えの前に合わないためにNGでした。

そこで保育園の迎えに間に合うように募集時間をAM9:00～PM2:00までに変更したところ数十人が方が集まりました。

これで内職さんとパートさんがそろって軽作業請負のスタートをきったわけです。

ところが作業員である内職さんは慣れていないために予定数の箱作りが追いつかない。

一日で1,500個程しか上がらない。そのために化粧箱作り用のパートさんを新たに雇い何とか一日2,000箱に追いついたのですが、今度はクッキーの詰めが追いつかない。パートさんも一生懸命作業して下さったにも関わらず一日1,600程が限界。AM9:00～PM2:00という作業時間が生産数を減少させました。

仕事を出してくれている企業様も応援に駆けつけて下さったのですが、受けた以上は何とかしなくてはいけないの思いから、夜中に追いつかない約400個を徹夜で詰めました。

そんな感じで一カ月が過ぎました。集計してみると売り上げが約200万円に対して、パートさんの人件費と内職さんへの賃金、その他経費の合計が約400万円。つまり初月は200万円の赤字。その上、かなり徹夜続きだったので一カ月で私もダウン寸前。

夢と希望に満ち溢れた起業でしたが、倉庫業で失敗。軽作業請負業で挫折寸前。お先真っ暗になりました。仕事をだしてくれる会社の部長さんは『まあ、慣れてないからしかたないよ。なれば利益も出るから』と。

半信半疑の中、クタクタ状態で続けましたね。ほかにやれることもなかった

から・・・・・・・・。 (><)

すると今度はギフトの売れ行きが悪いからと言って作業がストップされました。仕事を出してくれている会社さんはあわてて違うギフトの詰め合わせ作業を出してくれたのですが、またまた慣れていない為、二ヶ月目もまたまた大赤字。

そんな状態で三ヶ月が過ぎようとしているところに資金ショートが見えました。

平成4年3月に営業倉庫業。同年5月から軽作業請負業。同年7月に資金ショート。と起業してからわずか五ヶ月でニッチもサッチも行かなくなりました。

私は仕事を出していただいている会社さんへこれ以上作業を続行するのは不可能なので仕事を受ける事が出来ないことを伝え取引を停止しました。平成4年7月中ごろでした。

起業するまでに資本金をためるため、当時給料の良かった佐川急便で25歳～30歳までがむしゃらに働き、開業資金を銀行より調達したのですが、すべて五ヶ月でなくなりました。資本金300万円と借入金700万円。

何やら今までの自分の人生がすべて否定されたようで身体に力が入らなかったです。

そして廃業の決断をし、複合機のリースやトラックのリースの返却をお願いしたのですが、物は返却しても残債は支払わなくてはならないとか・・・・・・・・倉庫の解約を申し出を行うと三ヶ月分の家賃を違約金として払ってくださいとか・・・・・・・・また銀行への返済もあり廃業したくても廃業できない。

【四面楚歌状態になりました。】

そんな中、日当三万円の募集チラシが目飛び込んできました。

何もしないより、とりあえず出来ることだけでもと思い日当三万円の仕事を当時雇っていた社員一人連れて出稼ぎにいきました。

日当三万円の仕事はゴルフ場建設の仕事で私のやる作業は池を作る仕事でした。

ゴルフ場に池を作る場合、山に穴を掘り水を入れただけだと山が水を吸ってしまうので山が水を吸わないようにシートを張ってから水を入れるわけです。そのシート張りが仕事でした。ゴルフ場建設中の山は草木が取り除かれハゲ山で日陰がありません。季節は7月の猛暑で張っているシートは黒色のため作業現場の気温は50度を超える勢い。

私はさすがに日当三万円の仕事だけあって過酷な労働環境だと思いました。何とか初日の作業を終え、クタクタ状態で宿泊施設へ（現場は兵庫県の山だったので泊まりのため）。

出された食事は鳥のもも肉一本と味噌汁とご飯。私は鳥肉はあまり好きではなく、過酷な労働環境だったので食事もそこそこで疲れはて、その日は早く寝ました。

そしてシート張りの仕事、三日目にいろいろと支払いもあったので雇い主の親方へ給料の

前借を申し込みに行きました。

私：

『親方、申し訳ないのですが、倉庫の家賃やら何やらと支払い期日が迫っているので何とか給料の前借できませんかね』

親方：

『あんたも大変だろうからええよ。7月分先に支払ってやるよ』

私：

なんて人の良い親方だろう。感謝しなくちゃ。(^^)

親方：

『7月〇日から31日までで〇日作業するとして、〇日分だね。日当一万五千元だから〇〇円だね』

私：

『えっ！日当三万円のはずですが……』

親方：

『何言ってんの！それは一人前の日当だよ。君たちはまだ半人前だから一万五千元だよ。それに宿泊施設やら、昼の弁当代も出しているんだから感謝してね』

私：

『そっか。まだ半人前だから半分で当たり前かあ。宿泊施設代金やら昼の弁当代も出してもらっているのだから当然だな』

私はなぜか納得してしまい、親方のいう金額で前借をしました。

ただ前借をして返済が済んだわけでもなく、月々の支払いには程遠い金額だし、どうやってこの先のやりくりをすれば良いかを炎天下で思考能力も薄れる中考えていました。

焼けつく炎天下によって、二日目には肩から背中まで服を着ているにも関わらず水ぶくれだらけでヒリヒリ状態。先のまったく見えない日々の中で自殺も脳裏をよぎりました。

そんな時に私が佐川急便時代にお世話になったG社の流通部の社員さんから連絡が入りました。

G社社員『最近何やってるの？』

私『兵庫の山でゴルフ場建設の出稼ぎバイトやってる。大変な仕事だわ』

G社社員『そんな過酷な事してないで山から下りておいでよ』

私『できる事なら下りたいけど、少しでも稼がなきゃならないし』

G社社員『どうすれば山から下りてこれる？何かできることあるかな？』

私『なんか作業ちょうだい、簡単な軽作業』

G社社員『よくわからないから、直接見に来てよ』

私『では今週の金曜日の夜に一旦帰宅するので、土曜日に伺います』

そして私は、その週の土曜日にG社の流通部の社員を尋ねました。

流通部の中ではいろんな作業を行っていましたが、その中でも商品に値段を付けている作業がありました。私はこの作業なら、以前ギフトの化粧箱を組み立てていただいた内職さんも気楽に作業できると思い、その値付け作業をいただいて、何人かの内職さんの家に運び作業をお願いしました。

すると、その日の夜には作業が完了したと内職さん達から連絡があったので、内職さんの家に今度は作業済みの商品を回収に行き、そのままG社の流通部へ納品しました。

するとG社の社員さんが『えっ！もうできたの？助かるな～。今日は残業だと覚悟していたけど本当に助かったよ』

私は納品を終え、帰宅しその夜は一晩中考えていました。

G社の社員さんは私を助けるために作業を発注してくれた。なのにその社員さんが助かったと喜んでいた。

少し不思議な感覚でした。

倉庫業としての失敗。軽作業請負業としての失敗。そしてゴルフ場建設のアルバイト。今、自分の置かれている環境の原因は？失敗の原因は？

倉庫業の失敗の原因は認知度が低いにも関わらず販促活動の不足と料金的問題。

軽作業請負業は受注単価の低さゆえの人件費倒れと生産管理能力の未熟さ。

シート張りは仕方なくやっている。

私は一個いくらで受注した作業を一個いくらで作業をおこなっていただける内職さんへお願いすれば、必ず利益がでるのでは。

受注単価より低く内職さんへ作業を依頼できれば必ず利益がでる。

内職作業（内職さんで出来る作業）のみを受注すれば何とかなるのでは。

私はその晩、内職業者（内職作業専門請負業）になるためには？を模索しながら、ひとつの決断をしました。

兵庫の山にいる社員には、必ず一週間で山を下りてくれる環境を作るから、後一週間だけ頑張ってくれ。前借の分もあるからそれまで。と言って一週間後には社員をシート張りの仕事から引き揚げさせ内職業を一緒に始めました。

これが、内職業を始めるきっかけです。

平成4年8月でした。

そして平成4年度中に売り上げ300万円を目標に内職作業の営業に専念し、その年の12月は売上300万円を突破出来ました。

翌年の平成5年5月には2ヶ所目の倉庫を借りて2号店を出し、売上1,000万円を突破していきました。

内職業者になってからは、資金繰りも良くなり、生活も安定していき貧困生活からの脱出が出来ました。

今は、流れ流れついた内職業ですが、私の夢『貧困生活からの脱出』を叶えさせていただいた内職業。

そして、私が夢を達成できた一番の要因は、私に協力して下さった内職さん達です。

内職さん達へお礼とともに恩返しをしなくては・・・・・・・・！！

内職市場 <http://naisyoku-ichiba.co.jp>