

第2章 「新しい働き方」としての小規模事業者

第1部では、小規模事業者の多様性について見たが、本章では、小規模事業者の多様な働き方について事例で紹介する。

「兼業・副業」、「自己実現を目指す働き方」、「ライフイベントに応じた働き方」の3つのテーマに分けて見ていく。

第3-2-1図

第3部第2章概要

第2章「新しい働き方」としての小規模事業者

様々な形で小規模事業者は活躍している。多様な働き方の選択肢があることが分かる。

第1節 兼業・副業

～兼業・副業を通じ創業した小規模事業者。新しい働き方の選択肢として重要。新たな需要・雇用の創出につながる経済活性化の源泉～

- 事例3-2-1 まよいせん 吉川雅志氏
- 事例3-2-2 IGUコンサルティング 磯村幸太氏
- 事例3-2-3 佐藤功行氏
- 事例3-2-4 株式会社共生基盤 中村亮一氏

第2節 自己実現を目指す働き方

～専門スキルを活かし、自らがこだわる仕事、自らが望む働き方の実現を目指す～

- 事例3-2-5 甲斐健氏
- 事例3-2-6 kakandesign 齊藤桃子氏

第3節 ライフイベントに応じた働き方

～定年退職、出産・育児等のライフイベントに対応した様々な働き方がある～

- 事例3-2-7 株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏
- 事例3-2-8 ASK（エアロ・サプライチェーン・コーディネーティング） 川合勝義氏
- 事例3-2-9 株式会社Polaris

第1節 兼業・副業

事例 事例3-2-1：まよいせん 吉川雅志氏

「本業と副業の事業を両立させ、シナジーを発揮する働き方」

吉川雅志氏は、クラウドワークス株式会社に勤務し、クライアント企業から動画・静止画のコンテンツ制作の仕事を受託し、要件定義等を行った上で、登録されている約174万人のユーザー（ワーカー）に仕事を紹介する業務を担当している。その傍ら、マルチメディアコンテンツ制作サークル「まよいせん」の代表として、コンテンツ制作業務に関する副業・兼業を行っている。

吉川氏は、前職でアニメーション製作会社に勤務し、TVアニメ等のディレクション業務¹に携わっていた。自身の趣味としても、業務を通じて知り合った仲間のクリエイターと自主制作アニメ作品を作りたいという思いから、「まよいせん」を立ち上げた。多くのクリエイターは、アニメ作品には様々な技術が必要なため、新たな技術を取得できる作品に積極的にに関わり、研鑽・経験を積みたいと思っていた。クリエイター業務には、納品前のチェック待ち時間が必ず発生するため、この「すきま時間」にクリエイターが研鑽・経験のための業務を提供することが事業になると、吉川氏は考えた。

そこで、自身の人脈を生かし、クリエイターが希望

する作品制作業務を「まよいせん」で受注し、クリエイターに発注することで「すきま時間」活用を試みた。クリエイターは、望んで自身のスキル向上につながるような業務に挑戦できるだけでなく、空き時間の収入を増やすことも可能となった。

2015年に、吉川氏がクラウドワークス株式会社に転職した際に、一旦「まよいせん」の活動を休止したものの、2016年同社にて兼業・副業を容認する人事制度「ハタカク!」がスタートしたこと機に、土休日を中心に「まよいせん」の活動を再開させている。

登録クリエイター数は数百名に及び、吉川氏は、業務の要件の定義から納品に至るまでの全体の統括管理に携わっている。また、副業で身につけたクリエイター視点で、本業の顧客対応で活かせる場面もある。副業の取組が、本業に好影響を与えている。

「アニメーション業界に貢献したいという強い思いがあるからこそ、活動を続けられている。将来的には、メンバーが自発的に教え合い、制作に当たることができるプラットフォームとして「まよいせん」を進化させたい。」と吉川氏は語る。



吉川雅志氏



まよいせんの作品（上）と作業場（下）

¹ 顧客の発注内容の全体像を把握し、必要な要件を定義した上で、例えば作画や着色、音声、ゲームプログラミング等のクリエイターをアサインし、スケジュール管理した上で、編集・納品に至る全体統括を行う業務。

事例 事例3-2-2：IGUコンサルティング 磯村幸太氏

「副業として創業し、キャリアの幅を広げることで本業の勤務先へも貢献」

磯村幸太氏は、大手メーカーに勤務する傍ら、副業としてIGUコンサルティング（個人事業）を経営している。この事業は、実家が経営する洋裁の専門学校の経営支援を行うものとして、2017年1月に創業した。2017年4月からは大学院でパラレルキャリア²の研究も行っており、会社勤務、大学院での研究、副業の三つの活動に取り組んでいる。

磯村氏は、様々な活動を同時に行うことを通じて自身のキャリアの幅を広げたいと考え、副業として創業することを決めた。自身の人生のビジョンである「全ての働く人が今日の仕事を楽しみにしている社会に貢献する」ことを実現する手段の一つとして、現在は個人向けキャリアカウンセリング事業に転換している。主に20代後半から30代前半のビジネスパーソンがキャリアに対するモヤモヤを解消し、一步を踏み出すための支援を行っている。具体的には、顧客が自身のキャリアを見つめ直し、今後のキャリアビジョンを言語化するサポートを行っている。

現時点での活動の優先順位は、①本業の勤務、②

大学院での研究、③副業の事業の順となっている。優先順位を付けて、時間の使い方のバランスをとることで、複数の活動をしていても特に困ったことはないという。副業のランニングコストをメール使用料の月90円のみに抑えることで、副業にかかる時間を柔軟に調整できる。

副業を行うメリットは、幅広い活動に取り組むことができ、それを通じて幅広い考え方やスキルを得ることができる点である。副業を通じて身につけたスキルは勤務先でも活用しており、社内の働き方改革の推進や、中間管理職向けのキャリアビジョンに関するワークショップの企画運営等を行っている。副業のキャリアがあることで、社内において自身のカラーを打ち出すことができている。

「副業の肩書があるからこそ、幅広い活動に取り組めています。自身の活躍の場を1本に絞らないことが、自分自身の価値向上につながり、自分をより自由にできていると考えています。これからもパラレルキャリアを続けていきたいです。」と磯村氏は語る。



磯村幸太氏

² 「パラレルキャリア」は、経営学者ピータードラッカーの「明日の支配するもの（1999）」の中で、「個人の寿命が企業の寿命より長くなった今、人は組織のみに頼らず、それとは別に第2のキャリアを並行して始め、新しい世界を切り開いていくべき」という趣旨で使用されている。

事例

事例3-2-3：佐藤功行氏

「勤務先での経験がきっかけとなり、地域活性化を行う企業の経営に参画」

佐藤功行氏は、ロート製菓株式会社で広報・CSV推進部兼広域営業部リーダーを務める傍ら、副業として北海道浦幌町に林業の新会社を2018年6月設立する。

佐藤氏は、以前はロート製菓の社員として地域活性化の活動に取り組んでいた。東日本大震災後の復興支援活動として、東北沿岸部の漁業支援に尽力した。半年間毎日漁船に乗って、漁師と信頼関係を築いたこともあった。もともと地域活性化に強い関心はなかったが、地域と関わりを持つ中で興味を深めていった。

北海道浦幌町における地域活性化の取組は、東北で復興支援を一緒に行ったヤフー株式会社の社員からの声かけがきっかけとなって始まった。浦幌町は、地域活性化のための行政支援が手厚い地域であったことも後押しとなった。地域の魅力発信と新事業の創出を目指す「浦幌ワークキャンプ」に参加し、ロート製菓とヤフーの社員、地元の事業者らが5つの班に分かれ、それぞれ地域課題解決のための知恵を出し合った。その中から佐藤氏の班の林業に関する課題解決案の事業性が認められ、2018年6月創業することとなった。勤務先のロート製菓株式会社ではこうした業務外での副業が認められており、主に休日を活用して取り組んでいる。

設立する新会社は、林業に関する事業を、川上から川下まで一貫して行う会社である。国産のカラマツやトドマツは樹齢50年の木であったとしても1本5千円程度でしか売れないという課題があった。林業従事者は質の高い木材の生産に強みがあっても、販売のノウハウが乏しいケースが多い。企業人の目線で、地場木材のブランディングを行うことで、林業の付加価値向上に挑戦する。建築家と連携し、木材の活用用途を広げ、直販する窓口を開拓していくこと等を検討している。

地域活性化の思いは強いが、地域活性化活動のみに専念する考えはないという。場所も内容もまったく異なる仕事を2つ持っているということ自体に価値があると考えている。副業を通じて得られる、リソースに制限のある状態で自ら決断し動く経験や人脈は本業にも活かすことができる。

「副業を通じて、普通の企業勤めでは得られない経験を得ることができています。特に、リソースが限られた状態で決断をすることは創業期の事業だからこそ得られる経験だと思っています。副業を続けていくためにも、本業には支障が出ないように注意を払っています。また、副業で得た経験を生かして、ロート製菓へのアウトプットも積極的に行っていきたいです。」と佐藤氏は語る。

事例

事例3-2-4：株式会社共生基盤 中村亮一氏

「M & A仲介を手掛ける小規模事業者の経営者が、
M & A仲介事業への参入を図る上場企業で責任者として兼業」

中村亮一氏は、小規模なM & Aを仲介する株式会社共生基盤（従業員なし、資本金500万円）の経営者として事業を拡大させながら、澤田ホールディングス株式会社（東証JASDAQ上場）の投資企画部長を兼業している。

中村氏は、学卒後、リース会社や銀行等に勤め、金融分野のノウハウを取得していった。同時にM & A事業の実務を経験する機会を得て、M & Aによる事業再編に強い関心を抱くようになった。特に小規模なM & Aを行う仲介業者は少なく、支援を必要とする小規模事業者が多くいると考えた。そこで、中小企業向けのM & A事業を手掛けるコンサルティング会社でより専門的な経験を積んだ後、2008年、小規模事業者のM & Aを支援する目的で株式会社共生基盤を設立した。

起業後は、年間200～300の小規模事業者らを訪問してM & Aを提案・案件化してきた。売り手若しくは買い手となる企業と信頼関係を構築した上で、顧客ニーズに沿ったM & Aを提案している点が特徴である。これまでのM & A仲介の実績は17件に達している。

起業後10年が経過し、事業も軌道に乗る中で、中村氏は、M & A仲介事業への参入を検討していた澤

田ホールディングス株式会社より、同事業の責任者として採用したいと声掛けを受けた。中村氏は、自身の金融スキルを一層磨くため、また、共生基盤のM & A事業とのシナジー効果が期待でき、多様な顧客ニーズに応えられると考え、兼業という形で投資企画部長就任を応諾した。

現在、中村氏は、打合せ等で必要に応じて週に2日程度澤田ホールディングスに在社するが、それ以外はどこで働いていても良いという自由な働き方が認められている。共生基盤はM & A案件の初期相談や受付窓口として機能し、実務的な対応は澤田ホールディングスが行っている。澤田ホールディングスの広範な顧客ネットワークや上場会社の信用力を活用することで、共生基盤の顧客に対してもより幅広いマッチング提案ができるようになった。

「日本の小規模事業者の中には高齢化や後継者不在等の理由によって、必要とされ存続が望まれる事業や、成長余地がある事業でありながら、事業を続けられずに困っている経営者が多くいます。一人でも多く、このような経営者の力になるため、今後も澤田ホールディングスの経営資源を活用し、提案の高付加価値化や迅速化を図っていきたいです。」と中村氏は語る。



中村亮一氏の打ち合わせの様子



中村氏（左）、澤田ホールディングス代表取締役会長 澤田秀雄氏（中央）、同代表取締役社長 上原悦人氏（右）

第2節 自己実現を目指す働き方

事例

事例3-2-5：甲斐健氏

「地域活性化のブランディングを手掛けるフリーランス」

甲斐健氏は、東京の広告業界でフリーランスのクリエイティブディレクターとして活躍し、故郷の大阪府交野市にUターン後は、企業だけでなく、地域活動のブランディング等、活動領域を拡げている。

フリーランスとして活動する前は、東京の大手広告代理店に勤務していた。当時は、大手の菓子メーカー、飲料メーカー等の広告を多数手掛け、多くの広告賞を受賞するなど、実績を重ねていた。

1998年、同僚が自己実現のために転職したことに触発され、フリーランスとして独立した。当時は、フリーランスという言葉も働き方も一般的ではなかったが、広告業界やマスコミ業界等では、プロジェクトごとにメンバーが異なることが一般的であり、自身のスキルで独立するという働き方の選択につながった。

高齢の両親と共に暮らすため、2011年拠点を地元の交野市に移した。Uターン後も引き続きフリーランスとして活動し、関西企業のブランディング等を手掛けた。

地域の懇談会に参加していた当時の交野市長から、これまで交野市が取り組んだことのない地域活性化策の提案を依頼された。甲斐氏は、首都圏等で盛んに開催されていた市民大学から着想を得て、交野市版

市民大学である「交野おりひめ大学」を提案した。2013年度より、官民協働による事業としてスタートし、甲斐氏は総合プロデューサーとして運営に関わった。2014年の市長交代後、交野市の事業ではなくなったものの、地域の事業者や有志と連携し、活動を続けた。

「交野おりひめ大学」の取組を通じ、甲斐氏は地域との関わり方の新しい側面を知り、地域活性化の魅力を実感したという。フリーランスという働き方ならば、柔軟な時間の使い方ができ、地域へ様々な関わり方を持つことができる。2018年4月より、「交野おりひめ大学」のプロデュースは後任に任せ、新たに市外からオファーがあったシティプロモーション支援活動に携わりながら、地元企業のブランディング等を行う予定である。

「交野おりひめ大学の活動を通じて、フリーランスとしての活動領域が広がるとともに、クリエイティブディレクターとしての活動では決して出会うことがない人たちとのネットワークが構築できた。今後は交野おりひめ大学の活動を通じて磨いたスキルやネットワークを活かし、企業や地域を元気にしていきたい。」と甲斐氏は語る。



甲斐健氏



小学校での講演の様子

事例 事例3-2-6 : kakandesign 齊藤桃子氏

「2度の起業と会社勤務により得た強みを活かし、キャリアを追求するフリーランサー」

齊藤氏は専門学校卒業後に同級生とデザイン会社を起業、その後、会社員生活を経て、現在、フリーランスのデザイナーとして活躍している。

一度目の起業のきっかけは、地元京都の専門学校時代にさかのぼる。進学したデザイン専門学校は、産学連携に力を入れており、座学よりも実学を中心としていた。在学中の課題の中で、学生自らが企画し、飛び込みも含めた企業への営業を行い、受注後のデザイン、印刷等一連の業務を経験する機会があった。

その経験を通じ、企業活動におけるデザインの影響力と可能性を感じ、志を同じくする同級生とともに、クリエイター支援施設「メビック扇町」（大阪府大阪市）でデザイン事務所を起業した。起業当初は企業へ営業しても実績がないため受注になかなか結びつかず、財務や経理等の会社経営に関する知識もないまま起業したため、苦労が多かった。

当時は、何でも積極的に挑戦したいという思いから、仕事は幅広く行っていたが、先輩クリエイターから「何でもできることは何でもできないことと同じ」という指摘を受けた。齊藤氏も「無我夢中で仕事をこなしてきたが、デザインのクオリティや自身のスキルをもっと向上させたい。」と思い、25歳のときに事務所を解散させ、デザイナーとして学び直しを行うことを決心

した。

経験を積むために、大阪の大手通信会社の社内報やポスターデザインを手掛ける企業に勤務した後、東京都内のデザイン事務所勤務を経て、同じく都内の店舗内装等を手掛ける会社に勤務した。一度目の独立の際、過労で体調を崩すことがあったため、「健康」「美容」に関する関心は高くなり、この業界の案件を手掛けるうちに、女性市場のデザインへの自信を深めていった。その後、京都へUターンすることとなり、2015年、kakandesignという個人事務所で2度目の起業をした。

現在は、主に、コスメや雑貨、食品等女性をマーケットとするグラフィックとパッケージデザイン、植物のイラスト作成を請け負っている。イラスト作成は、自身のスキルアップと位置付けており、植物のイラストを中心に作成した作品を展覧会等で発表している。

「一度目の起業時に比べ、健康や美容業界等女性市場の分野の専門性を持つことで、必要としてくれるクライアントも増え、やりがいも大きくなり充実している。表現力を高めること、得意分野を磨き続けること、独立時に決めたこの目標を貫き通すことが案件を依頼してくださる方に喜んでもらえる仕事につながると思う。」と齊藤氏は意気込む。



齊藤桃子氏



作品と店舗での陳列の様子

第3節 ライフイベントに応じた働き方

事例

事例3-2-7：株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏

「夫の転勤や出産・育児等のライフイベントをきっかけに、女性起業家等を支援するコンサルタントとして起業した事業者」

吉枝ゆき子氏は、神奈川県横浜市の株式会社ソフィットウェブコンサルティング（従業員なし、資本金500万円）を設立し、女性起業家や起業希望者、小規模事業者等へのビジネスコンサルティング及びウェブ制作を行っている。

大学卒業後、大手電機メーカーに就職し、東京で小学生向けの教育用ソフトの企画・開発に主体的に携わるなどIT分野の経験を積んだ。その後、結婚を契機に、夫の勤務先である関西の営業部門に異動となった。29歳で第一子の出産を経て復職すると、次第に子育てと仕事の両立や自身のキャリア形成に悩むようになった。

第二子出産を機に、週3日の在宅勤務が可能なIT系企業へと転職し、IT分野でキャリアを重ねた。さらに、第三子出産後、夫が静岡へ転勤になったものの、完全在宅で働く社員として仕事を続けることができた。他方で、完全在宅ゆえに、顧客や同僚に直接感謝される機会も少なく、働き続ける葛藤もあったという。こうした中で、静岡市の起業・産業支援施設「SOHOしずおか」が開設され、女性起業セミナー等への参加や、活動PRやHP制作等に関わるうちに、ITを活かした起業を意識するようになった。

吉枝氏が37歳のときに、夫の横浜市への転勤が決まると、長年勤めたIT系企業を退職するとともに起業

コンサルティング会社に転職し、さらにアフィリエイトスクールに転職した。起業支援のノウハウとネット集客の知識を積みながら、女性の起業を応援したいと強く思うに至り、40歳で個人事業主として独立開業し、後に法人化した。

現在は、いくつかの公的な創業支援機関での起業セミナーや、個別相談、専門家派遣の依頼を受けて飛び回っている。多くの女性起業家や小規模事業者がぶつかる課題は集客であるが、事業の強みや時流に沿った売れる商品、ビジネスモデル構築を共に考え、ホームページという集客ツールを形にしていくなでのトータルな支援を行っている。ウェブ制作業務も、従業員は雇用せず、外部委託スタッフを活用し一人で対応している。

「起業という働き方は、育児や介護等のライフイベントに向きあう女性の働き続ける可能性を大きく広げる。今後は、自分のノウハウを体系化し、起業塾や起業支援コース等のオリジナルなメニューで女性のチャレンジを支援したい。また、誰かを幸せにする良い商品・サービスなのに、発信力がないために知られていないものも多い。それらの発信を後押しすることで世の中に貢献することがミッションである。」と吉枝氏は語る。



吉枝ゆき子氏



女性起業塾の講師の様子

事例

事例3-2-8：ASK（エアロ・サプライチェーン・コーディネーティング）
川合勝義氏

「定年退職後セカンドキャリアとして、中小企業の航空サプライチェーン構築を支援」

川合勝義氏は、40年勤務し、定年退職後、セカンドキャリアとして愛知県稲沢市にてASK（従業員なし、個人事業者）を設立した。航空機産業への新規参入や事業拡大に取り組む中小製造業へのコンサルティング事業を行っている。

同氏は、大手重工業メーカーで長年航空機製造に携わり、生産技術、管理、輸出、契約等の幅広いノウハウを身につけた。アメリカやブラジルにも駐在し、サプライチェーンを構築し、人脈を広げた。

2008年、関連会社に転籍後は、航空分野の人材育成事業を担当し、全国各地に誕生し始めた航空クラスターを巡り、講演や指導を行った。航空機製造業に参入したいと考える中小企業にとって、自身が40年掛けて経験を積んできたノウハウと人脈が役立つという実感を得た。

2015年1月、定年退職を機にASKを設立し、フリーランスの航空コンサルタント（中部航空宇宙産業技術センターコーディネーターや中小企業庁ミラサポ

専門員等）として活動している。全国各地の団体や企業から依頼を受け、主に航空産業のサプライチェーン構築に関する講演等を行っている。講演と合わせて、各地域の中小企業を訪問し、航空関連事業の改善のための助言も行っている。

また、航空業界発展のため、企業や行政の担当者向けに、世界の航空分野の最新情報を日本語訳したメールマガジンの配信を行っている。2017年末現在で、610回の配信実績があり、2,200人を超す配信先の担当者らの業界知識向上に貢献している。

「セカンドキャリアとしてのフリーランスという働き方だからこそ、大企業に勤務していた時にはできなかった業界全体への貢献ができています。中小企業は、大企業出身者が持つノウハウを必要としていてと感じます。これからも自己研鑽を重ね、少しでも中小企業の助けとなっていきたいです。」と川合氏は語る。



川合勝義氏



メールマガジン「航空業界 News」

事例

事例3-2-9：株式会社Polaris

「多様なライフスタイルの女性の働き方を支援する小規模事業者」

東京都世田谷区の株式会社Polaris（従業員3名（役員）、資本金130万円）は、育児や介護等のライフスタイルの変化に応じた女性の多様な働き方を支援する小規模事業者である。

取締役ファウンダーの市川望美氏は、自身の子育て経験や、同社創業前に設立していた子育て支援に関するNPOでの活動を通じて、子育て中の女性が地域の中で働く支援をしたいと考えた。2011年、育児期の女性が互いにコミュニケーションをとりながら働く場として、「コワーキングスペースcococi（ココチ）」を立ち上げ、その後2012年2月に同社を創業した。

同社では、育児等により働く時間を十分に確保できない女性に対して、様々な働き方ができる受託業務を提供している。300人程が同社に登録しており、地域内の事業者の事務処理業務や、データ入力や翻訳といった在宅できる業務等を受託している。また、SNSを活用し、子供が急に発熱した際等、互いに業務のサポートができる環境を整えている。SNSやココ

チを通じて、子育て女性同士が仕事を軸としたコミュニケーションをとることができ、今後のキャリア形成を考えるきっかけにもなっている。

また、同社に登録する女性は、ライフステージに応じて、仕事への関わり方を変えている。子育て等が一段落し、得意分野を活かして起業を目指す女性に対して同社は起業塾を開催しており、受講後にココチ等を通じ複数人で連携して業務に取り組み、そのチームで起業する例もある。同社は、子育て女性の働く場を提供することを通じて、起業者の芽を育てるプラットフォームとしての役割を果たしている。

「昨今は、ライフスタイルに応じて、起業の在り方も変化しています。働き方の多様化が進む中で、自分の置かれた環境に応じて最も良い働き方を選ぶよう、これからも子育て世代を中心に支援していきます。活動を通じて長期的には社会の働き方の変革を後押ししたいと思います。」と市川氏は語る。



市川望美氏



合宿での交流の様子