

SOHO・マイクロビジネスの現状について

1. SOHO・マイクロビジネスを取り巻く状況

(1) SOHO・マイクロビジネスを取り巻く環境変化

IT革命の進展

IT革命の進展、特にインターネットの普及により、拡大しつつある新しいビジネスにおいて、SOHO・在宅ワーク等の新しいワークスタイルでの参画機会が拡大。

アウトソーシングの進展

企業における選択と集中、ビジネス・プロセスの再構築が進展する中、多様な業務が外部にアウトソーシングされつつあり、その受け皿としてのSOHO・在宅ワークの役割が拡大。

コンテンツ産業を巡る新しい動き

多様なTVゲームソフト、インターネットを活用した新しいスタイルの広告やアミューズメントの提供など、コンテンツ市場の拡大はSOHO・在宅ワークの事業機会に直結。今後、デジタル放送・多チャンネル化の進展等により、小ロットかつ多様なコンテンツの投入が求められるものと予想。

(2) SOHO・マイクロビジネスの市場規模

《企業内テレワーク人口に関する推計》

日本テレワーク協会は、在宅勤務、サテライトオフィス勤務、モバイル勤務等の形態の企業内テレワーカー人口を246万人とする推計結果をとりまとめた（平成12年1～3月調査）。同調査によると、2005年には1.5倍の445万人に増えると予測。

《在宅就労者数に関する推計》

日本労働研究機構が、印刷出版、広告制作、設計事務所等在宅ワークを活用していると多分に見込まれる業種（企業数約20万社）に限定をかけて、発注を受けている在宅ワーカー数を推計したところでは、約17.4万とされている。（平成9年10月）

(3) SOHO・マイクロビジネスが置かれている状況

- ・ 以上のように、SOHO・マイクロビジネスの事業機会の拡大が期待される一方、SOHO・マイクロビジネスの評価・信用の市場における認知は簡単にはされにくい。
- ・ SOHOマイクロビジネスとして事業を立ち上げようとする者（高齢者・女性等を含む）にとっては、企業等からの外注を個人の営業力で獲得して行くには、その営業・業務キャパシティや信用力のなさから相当の困難が伴う。

- ・また、企業の側からも、個人の提供するサービスの質やスキルをそれぞれに把握し、細かな発注を行うことは、ビジネスのロットに比して取引費用が大きくなりすぎる。こうした双方の問題から市場が成立しにくい環境となっている。
- ・したがって、今後、SOHOのマーケットを顕在化・成長させいくため、発注元企業等との受発注を円滑につなぐ健全かつ公正なエージェント機能(仲介機能/マッチング機能)が確立されていくことが重要。

2. SOHO・マイクロビジネスの実態

(1) 具体的な業務の内容

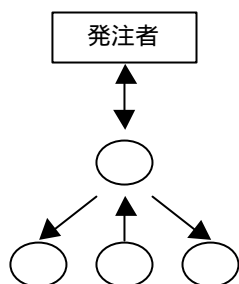
自宅や小さな事務所を拠点にパソコンやインターネットなどを使ってビジネスを展開する情報化時代の新しい働き方。典型的には、次のような業務を行う。

- **コンテンツ系**
映像・写真、ゲームソフト制作、著述・翻訳、編集、CD-ROM製作、既存資料の電子化
- **システム開発**
プログラミング、システム設計、システム開発等
- **情報サービス系**
ホームページの企画・製作、サイトの管理運営
- **デザイン等**
ポスター、広告制作
- **事務支援**
データ入力、文書・資料作成、テープおこし、DM入力・発送
- **調査・リサーチ**
調査企画・実施、モニタリング、商品企画(主婦向け・子供向け等)
- **企画・営業**
顧客管理、販売プロモーション

(2) SOHO・マイクロビジネスのネットワークの類型

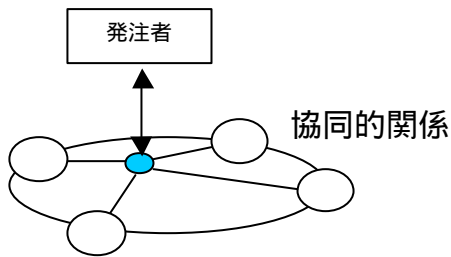
SOHO・マイクロビジネス(コンテンツクリエイター、コンピュータ技術者、女性、身障者等)をネットワークしつつ、発注元との受発注を仲介・コーディネートする多様な形態が存在。

プロジェクト・チーム型(仕事毎の選考契約型)



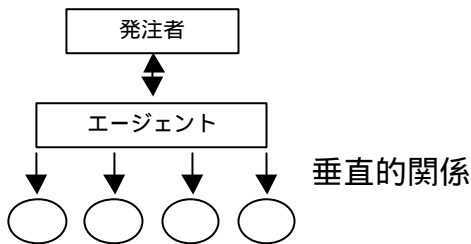
予め専門的な技能を有するSOHO・マイクロビジネス同士による緩やかな連帯関係を前提とし、具体的な受注毎に相手を選んでチームを形成。比較的技術レベルが高く、自ら営業・開拓できる者が多いと考えられる。

アソシエイト型（協同組合型）



SOHO・マイクロビジネスが集まり協同組合化。組合が主体となって仕事を受注し、組合員の仕事のスケジュール、能力を把握し、仕事を割り振る。比較的独立自営的な性格が弱くても仕事を獲得することができる。

スキルバンク型（人材登録型）

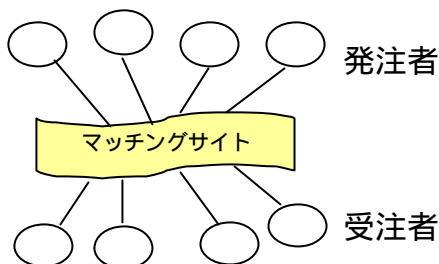


エージェントにSOHO・マイクロビジネスが予め登録。発注元とエージェントが契約し仕事を発注した場合に、その業務の内容に応じて、

- ・ 個々の能力に応じて登録者から人選
- ・ 公募等を行い人選等を行い、斡旋ないし再委託を行う。

営業の能力を持たず、また、高い専門能力を有さない者でも仕事を獲得できる。

ネットによる仲介型



発注者とSOHO・マイクロビジネスが受発注に係る情報を入力・提示しておき、各自がその情報を見て接触。

(3) エージェント（仲介事業者・組合等）により提供されている機能

- **営業支援行**
 - ✓ 営業代行
 - ✓ 業務説明会の開催
 - ✓ HPの運営
- **消耗品等の購入・共同施設**
 - ✓ レンタルサーバー
 - ✓ 機器等のあっせん
- **経理・庶務など事業運営面での支援**
 - ✓ 会計帳簿の作成代行、
 - ✓ 確定申告説明会・積立金による納税準備・支払代行
- **SOHO・マクロビジネス向け教育・福利厚生サービス**
 - ✓ 能力チェック・レベルアップ教育・研修
 - ✓ 会員同士の交流の場
 - ✓ 共済（契約先倒産時の未収金保証、医療給付等）

3. SOHO・マイクロビジネスの課題

(1) SOHO・マイクロビジネスにおける契約等の取引の適正化

契約関係が不明確であること等に起因するトラブルへの対応、納期、発注の在り方における取引の適正化等の観点から、標準約款の整備、トラブル処理に関する相談や仲裁の枠組み作りの検討が必要。

(2) 受発注マッチングの拡大・円滑化

発注元企業とエージェントを繋ぐ、インターネット上での受発注拡大のためのシステム開発の推進。

中小企業に不足する経営資源を補完するためのSOHO・マイクロビジネスとのマッチング。

SOHO・マイクロビジネスの育成を通じた地域の活性化

(3) 提供されるサービスの品質保証

企業の新しいアウトソーシング先であるSOHO・マイクロビジネスが品質の安定したサービスを提供でき、また、適切かつ透明性の高い取引関係が形成されることがポイント。エージェント（仲介業者）によるサービス内容の品質保証体制や履行保証体制の確立に向け、評価や認証の仕組みの検討が必要。

(4) SOHO・マイクロビジネスの事業のインフラ

SOHO・マイクロビジネスの事業資金確保の円滑化等事業基盤の充実を図るとともに、人材のスキルアップのための、能力評価、教育研修の仕組み、その内容等を探求することが必要。また、企業の雇用者を対象に整備されてきた社会保障システムや福利厚生サービスについて、SOHO等の視点からの見直しが必要。

SOHOエージェント(仲介・斡旋の実例)

【A協同組合】平成元年設立

《組合員に関して》

約400名(プログラマー、システムエンジニア等)

《協同事業(支援事業)》

組合員が請け負う仕事に関する営業

経理・税務等の後方支援(会計帳簿の作成代行、確定申告指導等)

共済金制度(契約先倒産時の未収金保証、医療費給付、慶弔金)

事業資金の無利息貸付(初回報酬までの生活費貸付など)

研修等:Java、データベース等に関する勉強会

【B社】平成8年設立

《構成スタッフ》

東京郊外のニュータウンの主婦(30代)を中心に1万人のスタッフが登録

《業務内容》

クライアント企業からの業務依頼を受けて、登録スタッフに以下のような業務を発注。案件毎にリーダー格のスタッフを核にチームを組んで業務に対応。

マーケティングリサーチ

キャスティング(通訳、雑誌・メディアの取材、編集)

在宅ワーク(PCワーク、翻訳)

データベース運用

《登録者向けサービス》

主婦向け・親子向け等のイベント事業

PC等の教育事業

ML運用等コミュニケーション事業

【C社】1998年4月に関連事業を開始

《構成スタッフ》

本業の人材派遣サービスとは別に在宅ワークスタッフ約1万人を登録。人材派遣ではカバーできない小ロット、アドホックのアウトソーシング業務に対応。登録に当たっては、業務環境(パソコンの有無等)、スキル等をチェック。

《業務内容》

プログラミング、データ入力、デザイン、文書作成、マーケティング、調査・集計等の業務に関する発注をクライアントから請け負い、登録スタッフに委託。

《スタッフ向けサービス》

登録スタッフ間のリサイクル品売買のサイト運営

研修カリキュラムの提供