

株式会社ウイル

代表取締役 奥山 睦さん

事業内容

出版物やホームページなどの企画、制作、広報を手がける。7名の本社体制に加えて、約1,000名の在宅ワーカーが登録している。

<http://www.officewill.co.jp/>

ポイント

- ・学術分野での知見を生かした高度な知的作業などにより、独自性の高い成果物を提供
- ・信頼できる在宅ワーカーとの、息の長いつながりがもたらす好循環

I 自身の研究・学術活動が、会社の新たな得意分野を生む

奥山さんは、企画会社に勤務し充実した毎日を送っていたが、突発性難聴になったことを機に、自身の働き方について改めて考えるに至った。「将校たれ」との父の言葉で起業する道があることに気が付き、1990年、有限会社オフィス・ウイルを設立した（現在は株式会社ウイル）。当時はパソコンが普及しておらず、同社は、ごく普通の編集プロダクションとして、主に企業の広報活動を担っていた。

創業間もなく子どもが生まれ、繁忙期は二重、三重保育でしのいでいたが、深夜に会社に戻って仕事をしていて自分を探そうと、子どもが近所に出歩いて警察に保護されるという事件を契機に、「自分は動かず、データだけを動かして仕事ができないか」と考えた。これが奥山さんと在宅ワークとの出会いであった。

バブル崩壊直後、同社の仕事は激減したが、奥山さんは、デジタル化に対応しなければ完全に仕事がなくなると予感し、資金を借り入れて必要な機材等を揃えた。同社は、1996年にインターネット事業を開始し、同時期に在宅ワーカーの公募を始めたが、テレビで同社が取り上げられて大きな反響を呼んだことをきっかけに、登録ワーカー数が急激に伸びた。

同社の仕事は、奥山さん自身が携わっている本の執筆・研究活動や、大学院で学ぶ、あるいは教える経験とともに広がってきた。その1つがテブ起こしであるが、中でも同社は、高度な知的作業を伴う仕事を中心に請けている。具体的には、大学関係のテブ起こし業務を大量に受託し、論文の執筆においてクライアントが使う手法を念頭に置いて、時系列を変えたり、キーワードを生成しやすくするように整文するなどにより、独自性を発揮している。

II 信頼できる在宅ワーカーとの、息の長いつながりに支えられて

同社が受託した仕事は、社員が案件ごとに担当する在宅ワーカーを選ぶ。ある程度の規模の仕事の場合、在宅ワーカーの中からリーダーを選び、リーダーに在宅ワーカーの人選を委託すると

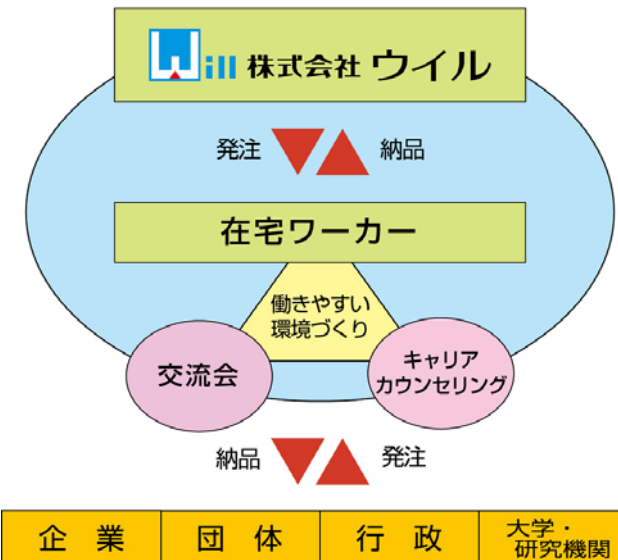
ともに、同社との窓口になってもらう。頼れるリーダーの存在こそが在宅ワーカー活用のポイントであると、奥山さんは考えている。リーダーは、実績、コミュニケーションスキル、技術などを総合的に判断して選んでいる。中には、同社とは10数年の付き合いのリーダーもあり、同社の意図を素早く、かつ的確にとらえて仕事をしてもらえるので、奥山さんは、非常に頼もしく感じている。

在宅ワーカー同士は顔を合わせる機会が少ないため、情報交換の場を持ち、円滑に仕事を進める仕掛けづくりが重要である。1998年以降、同社の在宅ワーカーは、自主企画による交流イベントを開催し続けている。

また、奥山さんは、在宅ワーカーのモチベーションを上げる環境づくりのため、例えば、オピニオンリーダーとなる在宅ワーカーのメディアへの露出機会を増やすことや、仕事のみならず家庭での悩みやキャリア形成などの相談に乗っている。

在宅ワーカーの同社へのコミットメントを高めることにより、同社にとっては、良い仕事、良い人材、更には、在宅ワーカーが起業した場合にはよい発注者を得ることにつながっている。

クリエイティブワークには 価値を創造するチカラがある



III 様々な才能が持ち寄られ、想像以上の成果を出せる

奥山さんは、自身の大田区のものづくり研究の経験から、在宅ワーカーを活用した仕事を、ものづくりのアッセンブリー（機械などの最終的な組み立て）になぞらえている。すなわち、リンケージ企業（需要搬入企業）がエージェントであり、リーダーを要として、在宅ワーカーがそれぞれの仕事のスキルという部品を持ち寄って仕事を仕上げていくのである。

しかも、奥山さんは、在宅ワーカーの活用には、スケールメリットで勝負できる魅力を感じている。それが意味するところは、多くの人と一緒に仕事をすることによって、会社の枠を超えて、仕事が広がっていくことである。例えば、本の制作では、イラストレーターなど、才能のあるクリエイターとの出会いにより、想像を超えた成果を生み出せる。奥山さんは、そのような経験が同社を大きく成長させてくれたと感じている。

IV 知的・創造的な仕事を通じて、環境変化に適応する

奥山さんは、今後生き残っていくのは、環境変化に適応し、学習し進化し続ける組織ではないかと考えている。電子書籍化の波を好機と捉え、携帯端末での配信も視野に入れて、請負仕事ではなくオリジナル・コンテンツを売買できるような事業の展開や、学術研究分野において、執筆から分析まで、いわばシンクタンクが行うような仕事を強みの柱にしていくことが、奥山さんの今後の展望である。