



連載バックナンバーはこちら

仕事 有料会員限定 記事

2018.10.09

中小企業の可能性広がるテレワーク事例「ワクスマ」

【テレワーク2.0時代最前線CHECK! 特集】(4)老舗文具店がテレワーク導入で地元の人気企業に。導入後は実績アップ!

シェア いいね! 1 ツイート B!ブックマーク 0

家や出先など、職場以外の場所でも仕事ができる「テレワーク」。多くの大手企業では制度が整い、実践者も増加してきています。本特集の第2回、第3回でもパナソニック、日本航空、あおぞら銀行といった、大手企業の実践例と共通する10のポイントをまとめてきましたが、「でも、それはおカネも人材もある大企業だからでは？ 中小企業では無理なのでは？」という声も聞こえてきそうです。

そこで、特集第4回では、社員50名以下という中小企業ながら、テレワーク導入を成し遂げ、業績アップにも結び付けた岡山県の「株式会社ワークスマイルラボ」での実践例を紹介します。社長の石井聖博さんに、資金や人材面で不利な中小企業としてのノウハウやアドバイスを聞きました。

【テレワーク2.0時代最前線CHECK! 特集】

- (1) [「気づくとノフォ」テレワーク実践の悩み洗い出し](#)
- (2) [日本航空、パナソニック あおぞら銀行のテレワーク](#)
- (3) [テレワーク実践者のテクニック あえて連絡を密に](#)
- (4) **中小企業の可能性広がるテレワーク事例「ワクスマ」 ←今回はココ**
- (5) [テレワーク2.0時代を可能にするトピックス](#)

厳しい業界の事情、人材難から事業を変更

「ワークスマイルラボ」は9月13日に社名を「石井事務機センター」から変更したばかり。もともとは、1911年に文房具店「石井弘文堂」として創業した岡山市の老舗企業です。近年はオフィス機器やOA機器の販売を行っていましたが、2009年に倒産の危機に遭遇。何とか乗り越えたものの、業界全体が衰退している状況に危機を覚えた現社長の石井聖博さんが、2015年に社長に就任した直後から、新事業に着手しました。

それはオフィス機器や文房具などの商品をただ「売る」のではなく、よりよい働き方を提案することでした。「お客様の求めているものはモノやサービスよりも、その先にあるよりよい働き方なのではないかと考えた結果、事業の定義を『笑顔溢れるワークスタイル創造提案業』に変更しました」と石井社長は当時を振り返ります。

当時、同社が抱えていた悩みの一つが人材不足でした。「政府が『働き方改革』を提言する前の年のことでしたが、中小企業の置かれた状況として、働き方を変える必要性を既に感じていました。それにはまず自分たちの職場の課題を解決する必要がある。それによってお客様がやってみようと思ってもらえる、中小企業のモデルを作っていこう」。そう考えた石井さんは、まずは自社の働き方の一新に着手します。自社オフィスを『ワークスマイルラボ』と名付けて、働き方を研究し、自ら実践する場としました。「その一環としてテレワーク制度もスタートしたのです」



ワークスマイルラボの石井聖博社長。4代目社長として社業の変更に着手。「笑顔溢れるワークスタイル創造提案業」が支持され、全国の同業者が見学に訪れるほどに、プライベートでは妻との共働きで5歳の長男の子育て中

テレワークなどよりよい働き方のノウハウを提案

新事業での営業スタイルは「来社体験型」。顧客にオフィスへ来てもらい、社員の働き方を見てもらったり体験することがそのまま提案となり、顧客の課題解決へのヒントとなります。「当社は常に誰かがテレワークをしているので、在宅作業中の社員と出勤している社員がどのようにやり取りをしているか、どんなICTツールを使っているかなどノウハウをそのまま見てもらえます」

自分たちがやってきてよかったこと、蓄積したノウハウを基に提案しているというワークスマイルラボのメンバーは、同社と同じように企業規模が50名以下の中小企業です。テレワーク導入時に気になる労務管理や評価制度のシステムも見せているとあり、これまでに600社が見学を訪れたといいます。

今では新事業を軌道に乗せ、テレワークのノウハウを各社に伝えている石井さんですが、テレワーク導入当初は「テレワークは子育て中の社員が、子どもが病気で休んだときの対応策と捉えていて、生産性が上がるとは確信が持てなかった」と言います。それはなぜなのでしょう。



ワクスマ社内での仕事風景



600社が見学を訪れたワークスマイルラボの社内