

# コロナ禍後のリスク分散！ やってみませんか企業内副業

近年、大企業を中心に社員の「副業」を解禁する動きが広がっています。大きくは働き方改革の一環であり「企業にも従業員にもメリットがある」と言われています。コロナ禍で社会・経済が激変していく中で、中小企業として会社として副業を行う「企業内副業」という考え方がとても重要になってきます。

## 「副業」という新たな視点と コロナ禍で変わる経済と

### ●本場にコロナ禍だけで

売上が減少したのか：

今、飲食業に関わる方々が苦境に立たされています。高い家賃を覚悟して人の往来のある立地条件の良い場所を選び、メニューや接客、集客に工夫を凝らし、ようやく繁盛店になったときにコロナ禍の影響で客足が途絶え一気に奈落の底に落とされた…。同じ経営者

として胸が苦しくなります。

実は、苦境に立たされているのは私の会社も同様で、ここ数年好調に推移していたアニメグッズ事業（売上の6割）がコロナ禍の影響で、昨年3月から販売店の休業やアニメイベントの中止が重なり売上減に直面しています。

他に、おみやげ事業にも取り組んでいましたが、こちらも売上がなくなり、4月から新入社員を2人迎えることが決まっている中、不安で仕方がありませんでした。しかし、私は、ここで立ち止まるのではなく次のステージに向けて動き出すことに決めました。

売上減の直接的な原因はコロナ禍による経済の停滞ですが「それだけでないはずだ」と感じていました。確かに外的要因は大きいですが、内的要因もあるのではないかと考え直し「メインのアニメグッズ事業に売上も利益も頼りすぎている」と気づいたのです。

では、どうすればいいのか？と考えた末に出した答えが「企業内副業」という考え方です。

### ●副業は学びの場！ スキルアップと成長

昭和時代は企業も従業員も「脇目も振らず本業一本を大切に」という考え方が主流でした。ところが、時代が変わり働き方改革の一環として従業員に「副業」が認められるようになったのです。

副業は、企業も従業員もメリットが得られるという肯定的な意見があります。その理由のひとつが「副業を通じてスキルアップや成長が期待できる」ことです。

私は、以前からこの考え方に共感していました。人が人間的に成長するために、仕事は非常にいいツールであると常々思っていたのです。

仕事をすることで喜怒哀楽を感じ、失敗して悔しいからこそ工夫し、上手く行ったことでさらに工夫を重ねる、人はこの繰り返しで成長できると確信しています。

私は「副業とは、今の仕事以外の「コト」に取り組むことで大きく成長できる学びの場である」と考えます。

図1 「企業内副業」の定義

- 会社も社長もやったことがないことに取り組む事業
- あくまでも本業を邪魔しない程度の事業
- 本業に影響が出そうになったり、ダメだったりしたらすぐに止められる事業
- でも、うまくいったら本業もそっこのけで頑張りたくなるような事業

**企業も従業員も成長させる「企業内副業」**

● 企業内副業とは

「人が副業で成長するのも副業であれば、企業を成長させるのも副業である」というのが私の仮説で、現在、弊社にて検証実験中です。そして「企業内副業」を図1のように定義しています。

新規事業のようなプレッシャーを避けて、失敗もありと企業内副業を捉えて「試しに」「脳トレ」という感覚で取り組んでいます。

● 弊社の企業内副業

現在、弊社で取り組んでいる企業内副業を紹介します。

① 「アルコール除菌商品事業」

コロナ禍で生活必需品になったアルコール除菌商品に様々な機能を加えた商品開発をしています。そして、本事業のリーダー役を務めているのは子育て中のパートスタッフたちです。

主婦視点の困り事やニーズをブリーフィングしてもらい商品開発に活かしています。ある意味パー

① 「アルコール除菌商品事業」



トスタッフたちが先生で、社長や他のスタッフは生徒のような役割です。先生が出す課題を解決するためには試行錯誤を繰り返して、不

明点は専門家に相談して答えを出すという流れです。

販売は会社として始めて通販にチャレンジしました。単に商品を並べているだけでは購入してもらえないので、様々なプロモーションや仕掛けが必要になります。そこでこの先生役は、SNSを多用し柔軟なアイデアを持っている若いスタッフたちです。

② 「着物事業」



② 「着物事業」

これは、会社で共に仕事をしている私の妻がリーダー役の企業内副業です。彼女は以前から着物に関心を持っていて、コロナ禍の影響で時間に余裕ができたこともあり、趣味と実益を兼ねて取り組んでいます。

- ・ 着物をまとめて安く仕入れる
- ・ 整理して写真撮影する
- ・ ネットにアップして販売する

以上が仕事の流れです。スタッフはもちろん、妻も着物のことはそれほど詳しくないので、社内で週に一回、着物を見たり触ったりしながら勉強会を開いています。女性スタッフには着物好きも多く、皆が興味津々です。

③ 「畑活事業」

「農業ビジネス」と言うほどではありませんが、事務所の空きスペースを耕して家庭菜園的なことを行っています。

本事業では自宅で家庭菜園をしているスタッフが先生になり、土

## ③「畑仕事」



の耕し方や野菜の育て方などを習って企業内副業として取り組んでいます。水撒きも当番表をつくりスタッフが協力して畑仕事をしています。

ちなみに、作った野菜は自分たちで食べてしまうので事業としては成立していませんが、皆で楽しくコミュニケーションを取ることが大切であると認識しています。

実はこの他にもう一つ、詳細は伏せさせていただきますが、新規事業に限りなく近い企業内副業に取り組もうとしていますので、現在、本業以外に4つの企業内副業を動かしているところです。

## 今、買っべきは

## 「モノ」よりも「コト」

## ●コロナ禍収束後も続く困難

「企業内副業……。そんなことをしている余裕あるの」と思われるかもしれませんが、弊社に余裕はありません。確かに限られた時間内で成果を出すには本業に力を入れるべきですが、私は「リスク分散」という視点で企業内副業に取り組んでいます。

また、今回のコロナ禍による経済の停滞は、たまたま起きたことなのでしょうが？ そうではなく必然だと考えます。

ゆっくりとした経済活動であればトラブルが発生しても影響は小さいかもしれませんが、今日の経済活動は激しくスピードアップしており、些細なトラブルも重大故に発展します。ヒト・モノ・カネの動く量が格段に増えているため、その影響は計りしれません。

コロナ禍がいつ収束して、その後、どのような世界が訪れるかを予言することはできません。しか

し、コロナ禍以前に戻ろうとする力が強く働き、それが逆に影響して経済の停滞が続く、もしくは新たな経済活動の問題が発生することとは大いに考えられます。

その時、慌てることがないように事業の柱をいくつか持つておくことが重要です。紹介した企業内副業が柱になるのかどうかはわかりませんが、新しいことにチャレンジする精神と学ぶ気持ち、つまり経験が何よりも大切なのです。

## ●上手く行かないのも「学び」

経験するにはお金が必要ですが、私は、経験をお金で買っていると考えています。「モノ」消費ではなく「コト」消費です。

経験を積むために海外留学をする人がいます。同じような感覚です。語学を学んだり、他国の文化や生活に触れたりすることは、目の先のメリットよりも今後の人生の大きな財産になります。

企業経営では、この経験が目に見えない大切な資産となり、未来の利益を生み出す源になります。

前述の家庭菜園は私自身も初めてのことで、農業は大変というイメージがあり苦労も多かったのですが、今は半年程ですが実際の経験があります。やってみると「なるほど、大変でとても難しく事業化は困難かもしれない」と肌で感じ取ることができました。

実は、このような経験を通した上手く行かなかった学びが、将来必ず役に立つのです。

## 定義に基づく

## 企業内副業の始め方

ここでは、図1に示した定義に基づいた、企業内副業の始め方を解説します。

## ●会社も社長もやったことがないことに取り組む事業

最初に取り組む内容を決めるときには、スタッフが得意で、知識や見識が深い事柄を探し、そのスタッフプがリーダーになります。

そのリーダーを中心に社長や上司が教えてもらう立場になること

がとていいのです。

通常業務では教える立場の社長や上司が教えられる立場になることで、今まで見えなかったことに気づき、新しい発見につながります。それがきっかけで本業にプラスになるケースもあります。

●あくまでも本業を邪魔しない程度の事業

一般的な副業もそうですが、本業があつてこそその副業です。どの程度までなら本業を邪魔しないのかは、それぞれの企業によつて異なると思いますが、予めそれを決めて取り組むことも大切です。

現在、弊社は休業するほど暇ではありませんが、時間をやりくりして副業時間を作っています。農業は、私が会社の休日に一人でやったり、手伝ってくれるスタッフと一緒にやったり、本業に影響しないようにしています。

●本業に影響が出そうになつたり、ダメだったりしたらすぐに止められる事業

新規事業だと結果が出るまでは止められなかったり、多額の資金を使うケースもあつたりで、止めるに止められなくなります。

あくまでも副業と割り切り、使う予算を決めて取り組みます。弊社の3つの企業内副業は、ほとんど新しい投資をしていないのでいつでも止められます。

●でも、うまくいったら本業もそつちのけで頑張りたくなるような事業

一般的な副業でも、本業よりのめり込んで転職したり、転職予備軍の人が会社を辞める前に業界を知る目的で副業を始めたりするケースがあります。企業が投資して始めるわけですから「あわよくば全社員で利益を！」というスロウガンも大切なポイントです。

まずは楽しむことです。新規事業のように難しい顔をする必要はありません。「3年後、5年後の決算書が少しでも変わっていたらいい」その程度の軽い気持ちで、取り組むことが大切です。

ローリスク・ローリターンという生き方のススメ

全世界に衝撃を与えた新型コロナウィルスは、多くの企業に様々な影響をもたらしました。これを踏まえて「これからの時代をどう読み解くか」が、企業経営において重要になります。

コロナ禍の以前からそうでしたが、あらゆる変化がスピードアップしており、昨日までの常識が急に古いモノになったり、突然現れたモノが当たり前になったり、それが日常になっています。

この変化の激しい時代に必要と考え方として「ローリスク・ローリターン」という生き方が、とても重要であると感じています。

近年注目の YouTuber は、早いタイミングで YouTube の可能性を感じて取り組んで来た人が多いです。中には人生をかけて取り組んだ人もいますが、一方で片手間にやりながらそれなりのリターンを得ている人もいます。

逆転を目指してハイリスク・ハ

イリターンで成功するケースもあります。しかし、これからはいくつかの事業を並行してやりながら一つひとつのリターンは少ななくても、合計でそれなりのリターンがあるという考え方が一番安全に思えます。例えば、たくさん財布を持つていれば、一つぐらい空になったり、落としたりしても慌てることはありません。

若者を中心に「安定を目指したい」と発言する人がいます。しかし、この世の中に「安定」は存在しないのです。時間の経過により鉄は錆びてもろくなりますし、岩石も風雨にさらされていずれ砂になります。つまり、安定というないモノを探し続けても見つかるはずがありません。

ないことを前提に少しでも安定を目指すのであれば、そのために必要なのは努力することです。それは「小さなコトにチャレンジし続ける行動力である」と、私は考えます。

さあ、本稿を読んだあなたは何かからチャレンジしますか。