

# 個人工事業主の起業機会を創出 案件に最適な業者が高品質な施工を提供

『ネットワーク構想』 好調な業績を背景に、工事ドットネットが新たな構想を打ち出した。同社を通じて発生する工事を請け負う、個人事業主(=ネットワーク)を募集。効率的な対応で同社の成長を担うと同時に、安定業務と技術・経営ノウハウの提供というインキュベート機能により、新たな成長も手にしてもらおうというのだ。

## 好調なビジネスを背景に 新たな構想を発表

ネット上で通信工事ビジネスの新たな取り引き形態を打ち立て、ビジネス拡大のチャンスを提供するBtoBサイトとして注目されてきた工事ドットネット。基本サービスである、リース、商品発注、工事発注という3つのドメインで積極的なビジネスを展開し、年間取扱高は120億円を突破。こうした好調さを礎として、より大きな成長を実現するために、同社では「ネットワーク構想」を掲げ、工事発注のサービス強化を打ち出した。

## 個人事業主を工事会員として 新たにネットワーク化

「ネットワークとは、通信工事業界の中で、いわゆる一人親方・みなし法人と呼ばれる個人事業主の皆さんのこと。コラボレーションによって今後の工事ドットネットを一緒に支え、新たな成長を担っていただく方々の総称です( CS推進部の三浦幹之次長)。

2002年8月に工事発注サービスを開始して以来、同社では法人を中心に、工事会員のネットワーク化を進めてきた。大規模工事に関しては、法人企業による施工・管理でまったく問題ない。だが、実際に業務を開始してみると、中小規模の工事ニーズや大規模工事後に発生するメンテ

ナンスも、かなりのボリュームに達したのだ。

「会員相互のメリットを最大限に高めるため、工事会員として、法人と個人事業主の両者をネットワーク化。それぞれが持つ特徴が生かせるよう、施工規模や内容によって最適な発注先に依頼し、工事の効率化を推進しようと考えたわけですね(三浦次長)。

## ネットワークの技術向上を 支援するサポート体制を整備

ネットワークとして登録した会員に対し、工事ドットネットでは技術支援という形で各種の情報提供や教育研修を実施する準備を進めている。

「工事ドットネットのスタッフには、工事経験者が数多くいます。ですから、これまで手がけてきた仕事と新



しく取り組む仕事の違いに起因する不安が大きいことは、よく理解しているつもりです。また、営業会員である販売会社からは、工事に対して、とても高いレベルの品質要求が寄せられています。そこで、ネットワークの不安を解消し、販売会社の要求に応える品質を保证するため、各種の教育研修を計画しています(事業戦略

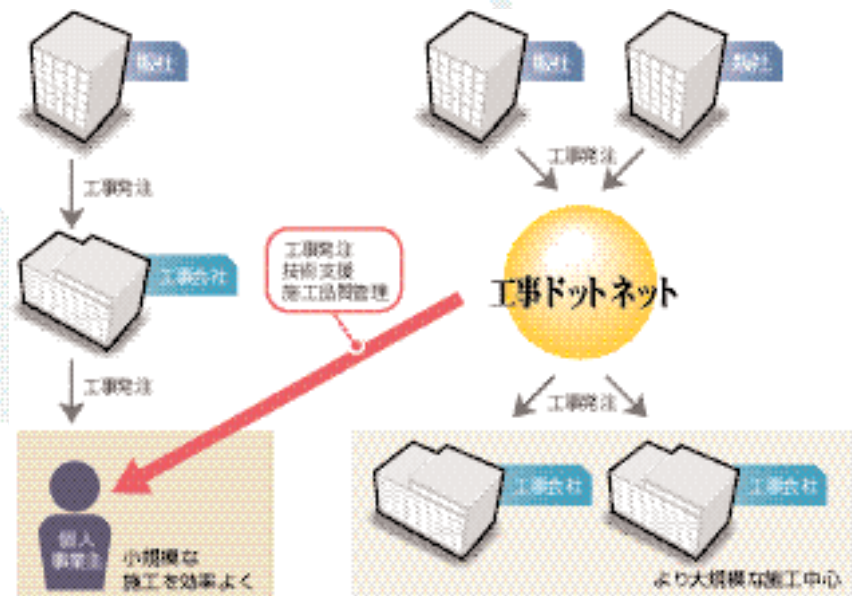


図 ネットワーク構想

室技術担当の堀内洋一郎氏)。

内容としては、個人では入手できない情報の収集・発信に主眼が置かれており、販売会社からの情報に基づく市場動向や施工ノウハウ、メーカーとの協力関係に基づいた新製品情報、技術講習セミナー、工事ノウハウの修得セミナー開催などが予定されている。「また、本格稼働後にはコミュニティによるネットワークの活性化も、推進したいと思っています(堀内氏)。

このほか、ネットワークの技術力管理・向上のため、工事ドットネットの技術スタッフが現場に同行して実践指導を行ったり、電話による問い合わせに答えるといったサポート体制も整備する。「そのため、ネットワーク募集と同時に、社内技術スタッフの強化も実施する計画です(堀内氏)。

## インキュベーションも視野に ネットワーク構想を展開

工事ドットネットでは、ネットワークに対する育成の視点としてもう一つ、技術のほかに捉えている側面がある。インキュベート機能だ。

「現在、営業会員を対象に行っているインキュベーションを、工事会員にも拡大。工事に関して意欲ある方々の、起業機会を創出したいと考えています(三浦次長)。

そのため、同社がネットワークの対象として考えているのは、すでに事業を展開している個人事業主だけでなく、独立間もない個人事業主、さらには独立開業を考えている技術者まで含まれている。こうした方々の場合、多くは販売会社とのパイプやコネがないため、工事会社の下請け、あるいは孫請け業者として活動を開始



「ネットワーク第1号」  
大山一樹氏

## 毎月100件以上の工事で事業も安定 ネットワークとして一層の飛躍を目指す

### 工事ドットネットとの コラボレーションに至った経緯は?

大山 長年、この業界で工事に携わってきましたが、世の中の景気を反映して仕事量が減少。知り合いを通して、いろいろと手を尽くしましたが、どれも決定的な解決策にはなりません。

そんな時、以前に仕事を通じて交流のあった工事ドットネットの堀内さんからご連絡をいただきました。それが2002年9月のことで、私にとっては「渡りに船」という感じでした。

### ネットワークとしての ビジネスはいかがですか?

大山 最初にお聞きした金額から、月80件を1つの目標に、10月からネットワークとしての業務を開始しました。結果として、10月の仕事

量は140件。始めてまだ半年足らずですが、ほぼ毎月このボリュームが確保されており、売り上げが安定。2003年1月からは、もう1ランク上の売り上げを目指し、若手を1人雇って対応できる工事の幅を広げるところです。

### ネットワークになることで得たメリットは?

大山 最大のメリットは、仕事が安定したことですね。あとは、個人では手に入らない情報が得られること。さまざまなメーカーの情報が入手できることで、対応できる製品数もとて多くなりました。マニュアルの内容が難しい時は解説してもらえますし、実機を借りて実際に触れながら、技術を修得することもできました。また、通常の検索では見つからないメーカーの技術解説ページも教えて

もらいましたね。「勉強したい」、「知識・技術を身につけたい」という気持ちがあれば、最適な環境を提供してもらえ

### 今後、工事ドットネットに 望むことは?

大山 この仕事を通じて感じているのは、「慣れの怖さ」です。そこで一般的な「事故事例」なども新製品情報と同じくらいの重要性で発信してもらい、危機管理につなげたいと感じています。

講習関係では、ユーザー対応や接客関連のセミナーも多く開催してほしいですね。とにかくネットワークになれるよう、感じたことは言わせていただき、いい関係を構築。私自身も次のステップを目指したいと思っています。

せざるを得ない。ところがネットワークになることで定期的な工事の発注があり、販売会社と直接取り引きに近い部分で活動できるのだ。しかも、技術と経営の両面にわたる情報とノウハウも提供される。

「工事ドットネットとのコラボレーションにより、多くの方が起業のチャンスを手にし、工事ドットネットを支えながら一緒に成長して欲しいと考えています(三浦次長)。

## 一般公募で数名程度との コラボレーション実現へ

「ネットワーク第1号としては、以前から交流のあった大山一樹氏とのコラボレートが実現。今後は大山さんとのビジネスをモデルに、ネットワーク構想を拡大していこうと考えています(堀内氏)。

スケジュールとしては近々一般公募を行い、通信工事のスキルを持つ

数名程度とのコラボレートを実現。その成長を評価しながら、年度末までにその2倍程度のネットワークを育成したい考えだ。

「クオリティを維持するため、まずは東京を中心に少数精鋭で実施。その後、コミュニティが機能するようになった時点で、全国への展開を検討したいと考えています(三浦次長)。

ネットワーク構想が内報する、インキュベート機能。これにより、工事ドットネットは、リース、商品発注、工事発注という基本サービスに加え、コンサルティング事業も推進。まさに今、成長の第2フェーズが始まるように感じているところなのだ。

お問い合わせ先  
TEL: 03-5423-6551  
FAX: 03-5423-3266  
E-mail: info@ko-ji.net  
URL: http://www.ko-ji.net