

ナレッジネットワーク

アウトソーシングの可能性を
知ってもらい仕事を広げていきたい

なでしこ力



山崎彰子代表取締役

最近よく耳にする「アウトソーシング」。会社内部でまかなっていた業務を外部の会社に委託することを指すが、見えづらい部分もある。「有限会社ナレッジネットワーク」の山崎彰子代表取締役は「企業様の困っていること、会社運営の上での日々の仕事のお手伝いを請け負わせていただいています」と話す。そこにはニーズを捉えての対応力と信頼があった。

中小企業のアウトソーシングというと多くは「経理を請け負う」というイメージだが、「ナレッジネットワーク」（以下・ナレッジ）の場合はそれだけではない。給与計算、社会保険の手続き、行政の申請関係、ダイレクトメールの顧客管理なども行う。「企業様が不安なことや困っていること、社内でまかなえないことすべてをやらせていただいています」と山崎社長。

ナレッジの社員は7人。仕事量は各社違うものの取引のある会社は、約70～80社にものぼり、現在も右肩上がりで増えている。税に関する仕事は母体である税理士法人アクシスが請け、そのほかの会社の補助業務をナレッジが請け負っている。

「100人～200余人の企業様でも、社内体制の構築が企業の成長に比例せず、間に合っていない場合が多々あります。最近は特に、経理・総務、会社の要となる人材が突然退任される、病気になる……などのケースも少なくありません。重要な部分はアウトソーシングして任せの方が、経理全般を担う人が辞めた後も、社内を滞りなくまわしていくことができるので

す」と山崎社長。

場合によっては、週に何回か取引先に社員を派遣することもあるナレッジ。社内で行えることは社内で行い、取引先の経理を担当するなど機動力を活かした対応を行っている。

ナレッジ設立のきっかけの一つが、山崎社長が税理士法人で働く中で税理士業務とは違う相談を受けることが大変多かったことだった。当初は相談の度に知り合いの専門家を紹介していたが、そのたびに、紹介する企業・人材が変わり、歯車が合わなくなってしまうことから、「（業務を）分けてみよう」と別会社を設立したのである。

各企業では、経理やそれ以外の問題が規模に関係なく多い。加えて中小企業の場合には、その対応で社長が本来の業務ができなくなることも少なくない。場合によっては社長が従業員に対して不信感を抱いてしまうケースもある。行政関係などの対応や手続は煩雑で、社長本人が、日々不安に思うことは本当に多い。「ならば問題解決を外に任せの方が安心」となるのである。

また日本では経理ができる人材が不足してい