

## STEP 2 仕事を探してみよう

自己分析をして自分の目指す方向が決まったら、実際に仕事を探してみましょう。  
在宅ワークを見つけるための手段には次のようなものがあります。

## 求人に応募

インターネットの求人情報、新聞・チラシの求人広告などで探してみよう。

ただし、それらの情報は役に立つものからそうでないものまで、さまざまです。少し見ただけで信じてしまわずに、どのようなところが発信している情報かなど、よく調べましょう。



## インチキ内職に気をつけよう！

参考 特定商取引法→28、34ページ

在宅ワークを紹介するといった、事前に高額な登録料、講習料、教材費の支払を要求する業者には十分注意しましょう。

また、誰にでもできる簡単な仕事で高収入が得られるなどの「うまい話」は普通あり得ません。契約条件は十分に確認し、内容は契約書などの書面できちんともらいましょう。

## エージェントへの登録

エージェントとは、発注者から仕事を請け負い、その仕事を個々の在宅ワーカーに発注する業者をいいます。

エージェントが営業活動や報酬の回収などを担当してくれるため、在宅ワーカーは仕事に専念することができます。

一方、エージェントが求めているのは即戦力であり、在宅ワーク未経験者、初心者には狭き門となることもあります。

## セミナーなどへの参加

在宅ワーカーを対象に、スキルアップを目的とした実践的なセミナーや異業種交流会などさまざまなものが開催されています。

役に立ちそうなセミナーなどには積極的に参加し、その後も仕事で関わっていきたいと思った人と名刺交換しましょう。仕事の獲得につながる可能性があります。

なお、どのような団体が主催し、どのような人たちが集まるセミナーかをよく調べて参加しましょう。

参考 地域の在宅ワーク関連情報→38、39ページ

## 知人などからの 紹介

参考 在宅ワークの実態→5ページ

知人や以前の勤め先などからの紹介で仕事を得られることがあります。

また、地域のボランティア活動、家族や近所の人との雑談といった日常生活の中から「発注者」が見つかるかもしれません。

日頃から、「こういう仕事を始めた」と身近な人たちにアピールすることも、立派な営業活動です。

身近なところから仕事を受注する際に気をつけたいのは、「仕事」としての境界線をはっきりさせることです。最初のうちは、例えば知り合いからの依頼だからとお茶代1回分と引き替えに作業をしたとしても、いつまでも曖昧な姿勢ではいけません。「仕事」として請け負うなら、たとえ経験が浅くてもきちんと報酬を受け取るようにしましょう。

### いろいろな営業活動

- 以前の勤め先へ売り込む
- ホームページでPRする
- 知人、友人を介して宣伝してもらう
- 求人雑誌やウェブサイトをチェックする
- 近隣へチラシなどを投げ込む
- 電話で売り込む
- ダイレクトメールを打つ
- …など

在宅ワークというと一人で仕事をするイメージが強いかもしれませんが、在宅ワーカーとして成功するためには「発注者」と「仲間」が不可欠です。

ここでは、「仲間」と一緒に在宅ワークを行う「グループワーク」についてご紹介します。

## グループワークとは

グループのリーダーやディレクターが仕事を取ってきて、それを複数のメンバーに振り分け、分業して仕上げるやり方です。

一人では対応できない大きな仕事を請けたり、ライターやウェブデザイナーなど異業種同士のコラボレーションによって、請け負う仕事の幅を広げることができます。

グループワークに参加するには、在宅ワーカーが集まるSNSなどに参加して、そこでメンバーが募集する仕事に応募するという方法があります。仕事に分からないことがあっても、グループのメンバーに相談しながら進めることができます。

