

事例

2

## 10年後の自分を 思い描いて、 今何ができるかを考え、 実践する

株式会社ソアラサービス 代表取締役  
牛来千鶴

広島を拠点に、SOHOと言われるフリーランスや独立系クリエイター、起業家らとともに「あったらいいな」をカタチにし続けてきた企業が株式会社ソアラサービスだ。前身の有限会社SOHO総研では、共同オフィス事業、SOHOコーディネート事業、セミナー事業という3つの柱で事業展開し、実績を重ねてきたが、SOHOだけに固執せず、より広い視野での取り組みをスタート。広島の新しい価値と魅力をつくり出すことを目的に、クリエイターなど創造的な大小事業者それぞれが有機的に関わりながら「人とモノを創造し発信する」ためのプロジェクト「SO@R(ソアラ)プロジェクト」が5月から本格始動中だ。



ごらいちづる

1983年短大卒業。OLを経験後、結婚。91年から企画会社勤務。99年に独立して2002年に有限会社SOHO総研を設立。2009年に地元企業からの出資を受け増資し、株式会社ソアラサービスに社名変更。本社：広島市。事業内容はSOHOコーディネート、共同オフィスの運営など。

### 「あったらいいな」を カタチに

「よく言えばブレない、悪く言えば頑固。もともと思い込みが激しい性格なんです」と笑う牛来氏。6月1日にオープンしたクリエイター・SOHO・起業家向け共同オフィス「ソアラビジネスサポート」は、彼女が起業して以来、思い描き続けてきた夢が形になったものだ。

フリーランスのプランナー時代から、同じSOHOの仲間達や自分自身にとって必要と思われるものを、1つひとつカタチにしてきた。その結果が2000年12月に立ち上げたSOHO同士の交流の場「広島SOHO'クラブ」であり、翌2001年に開設した共同オフィス「広島SOHO'オフィス」である。

また「SOHOプロダクション広島」では、クライアントの要求に対応できる実績があり、信頼性の高いSOHOやクリエイターをコーディネートする事業を確立。有志のクリエイターと

プロジェクトチームを作り、地元企業と連携して商品開発を手がけた「竹炭入りもみじ饅頭“黒もみじ”」といったものづくりにも発展している。

## 即戦力より 吸収力があれば、伸びる

「SO@R プロジェクト」では、地元の大手企業2社から出資を取り付けた熱意の人でもある牛来さんだが、「20代は大半が専業主婦として子育てをしていた時代。私は30代になって社会に出たようなもの」と振り返る。

短大を卒業後、就職して間もなく見合い結婚。2児の母となった。専業主婦になってから、何かしたい、自分で稼げるようになりたいという意欲がわいてきた。今の自分にできることは何だろう？と考えた結果、始めたのがフリーマーケットへの出店だった。

「初めて自分で稼ぐ手段でしたから、どうしたら売上をもっと上げられるか工夫し、他の出店者や会場を見ては自分なりに研究していま

した」

転機が訪れたのは28歳の時。地元の企画会社の営業企画担当に採用が決まってからだ。

「デザイナーとかライターとか、クリエイターと言われる人たちと今でこそ一緒に仕事をしていますが、それまでは接点もなく、当時の私からはまるで別世界の人。ところが、会社にはそういう人たちが身近にたくさんいて、『私もそっちへ行けるんだ』と気づいたことで意識が大きく変わりました」と語る牛来さん。

仕事に就くまでは、特にこれといった思いもなくその日暮らし。夢を持つことを諦めていた。でも、自分是被変わる、自分がなりたい自分になれると気づいてからは挑戦することを知った。

当初は企画営業スタッフとはいえ、ど素人。専門用語に始まり、販促の手法もプランニングもわからないことだらけだった。人よりスタートが遅いから早く追いつきたい、プランクを早く埋めたい、とワープロを自宅で練習し、わからないことは人に聞いて学んだ。

「今、人を採用する時も、そつなく対応でき



Photo:中野一行

る人より、惹かれるのは吸収力のある人。即戦力になる人は確かに魅力的ですが、未熟でも吸収力のある人は伸びていきます。私自身が何もできないゼロからのスタートで人から学びながらここまで来たので、余計そう思うのかもしれません」

## 行動しなければ 夢は実現しない

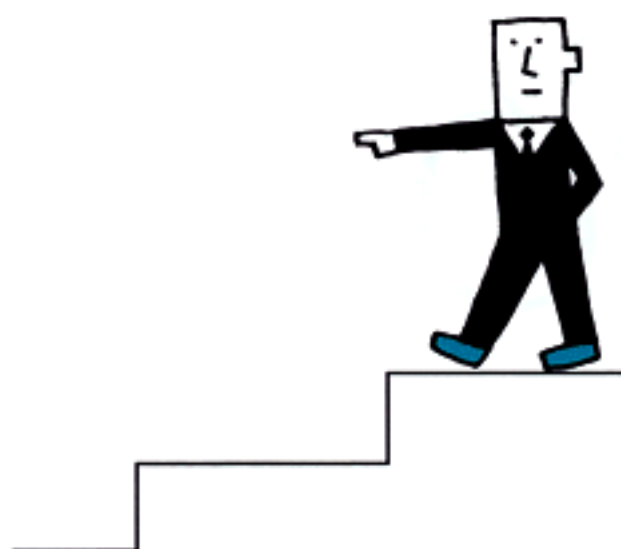
10年後の自分の姿を常に思い描いて行動している。「10年後にこうありたいと思えば、そのために今、何をすべきかがわかります」。28歳で会社勤めを始めたときは、右も左もわからなかった。企画営業として様々な販促企画を手がけて経験を重ね、36歳の時にプランナーとして独り立ちした。28歳の時に思い描いた「独立したい」という夢は10年を待たず、8年後に実現したことになる。

そんな牛来さんが、最近の若い人たちを見ていて、タイプが二極化していると感じると言う。

「夢をはなから諦めている人と、壮大な夢を語るけれど、実際には何も行動できていない人。前者の場合は、かつての私がそうだったので、少し高いところに目標を置き挑戦をしていけば、やり遂げたとき、今の自分以上の自分になれると伝えることができるんです。でも、後者の場合は思いだけが先行して現実に目が向いていないことが多いので、対応が難しい」

## 自分の売りがわかれば 楽になる

今、自分が置かれた現実の中で、何ができるかを探り、行動に移していかなければ、夢と



現実はつながらないまま、と危惧する。

「私自身、自分に自信がなかった頃は背伸びをして、自分を大きく見せようとしていました。でも、自分の“売り”がわかり、十分なスキルが備わったときから、虚勢をはずす自分は自分のやり方でやっていこうと、地に足をつけて向き合えるようになりました」

人と人、人と企業をつなぐ仕事、コーディネーターが自分の役目、天職だと思う。

6月1日にオープンしたビジネス創造拠点「ソアラビジネスサポート」も8年前、広島 SOHO オフィス開設時に思い描いた夢。「夢を夢のまま語るのは簡単。それを現実にしていくのは、大きな夢ほど苦勞や困難も多いし大変です」と牛来さん。「SO@R プロジェクト」がまさにそうで、長いトンネルに入ったような状況の時も諦めず、前を見て進んできたことで、出資者を得て活動が加速した。

今まで積み重ねてきた人・経験・知恵という財産を最大限に生かして、次のステージに邁進中だ。