

ハイ・サービスと変革

SOHOの創発的集積で 新しいサービスを提供する ソアラサービス

〈広島市〉

起業家やクリエイターが集い、交流・啓発し合う集積地を目指すソアラサービス。成功報酬型商品開発や共同オフィス、プロ養成支援といった事業を展開しながら、企業とSOHOをつなぐことでお互いにメリットをもたらす新しいサービスを展開している。

SOHO同士が

交流・啓発し合う「場」

株式会社ソアラサービスの創業者である牛来千鶴社長は、フリーの販売促進プランナーとして活躍しながら、二〇〇〇（平成十二）年には起業家やクリエイターの仲間たちに呼びかけ、広島市内にSOHOの交流会である「広島SOHOクラブ」を立ち上げた。SOHO（スモールオフィス・ホームオフィス）とは小さな事務所や自宅を拠点とする事業者で、牛来社長自身、自宅を事務所にしてきた経験から、SOHO同士が交流・啓発し合い、悩みを相談し合える「場」が必要であると感じてい



たからだ。

このクラブにはプログラマーやデザイナーなど約五十人が毎月一回集まり、講師を招いたり、情報や意見を交換し合った。そうするなかで、事務所を共有

してお互いの経費を削減しようという案が浮上り、翌年にはSOHOのための共同オフィス「広島SOHOオフィス」を開設した。

「そこに入居している行政書士から、自

分をもっと売り込むにはどうすればいいですかと相談されました。その時、SOHO一人一人の営業では限界があるが、東になって営業すればクライアントを確保できると考えたのです。そこで、プランナーをきっぱり辞め、SOHOと企業を橋渡しするコーディネーターになることを決意しました」と、牛来社長は振り返った。

インターネットで

SOHOたちの情報を発信

SOHOと企業をつなぐために、二〇〇二（平成十四）年にはソアラサービスの前身となる有限会社SOHO総研を設立し、インターネットサイト「SOHOプロダクション広島」を開設した。

これは、信頼できるSOHOの仕事や特長、実績などをサイトで紹介するもので、仕事を発注したい企業はサイトを閲覧して適任なSOHOを選択したり、牛来社長から直接紹介してもらう仕組みだ。

もちろん、成約すれば一定の報酬がSOHO総研に支払われるが、一般的な請負と大きく異なるのは、企業がSOHOに直接委託する場合はSOHO総研に報酬を支払う必要がないことだ。「より多くのSOHOに仕事を発注でき

るようにコーディネイト役に徹しようと考えたのです」と、牛来社長。登録されているSOHOは広島県内を中心に七百事業者を超えるとともに、仕組みの新規性が高く評価され、「ひろしまベンチャー大賞」も受賞した。

成功報酬型商品開発で 企業とSOHOをつなぐ

SOHO総研はその後、共同オフィスを展開するとともに、SOHOが仕事の実績や技術を企業等にアピールする「ひろしまSOHO博」などを開催し、SOHO活用のメリットを訴え続けた。それとともに、クリエイターを目指す若い人たちに第一線のプロの技術などを学んでもらう研修なども開催し、



ソアラサービスで交流・啓発し合うSOHOたち

地域の若手人材育成に取り組みると同時に、SOHO事業者を講師として起用し、その活躍の場を広げていった。

「考えたのです」と、牛来社長は説明する。

SOHOの創発的集積で 新しいサービスを提供

そうしたなかで、二〇〇七（平成十九）年からは成功報酬型の商品開発に取り組みようになった。これは、開発に携わった商品の売れ行きに応じてSOHO側が収益を得る制度だ。これまで開発事業の一部を受注して終わりというパターンであったが、事前に決めた割合で売上の一部を受け取れるため、SOHO側のやる気も高まる。

「一方で、技術や商品の良さには自信を持っていても、パッケージデザインやPRを専門とする部署がないため、開発に踏み込めない企業もたくさんあります。そうした企業がデザインや販促企画といったサービス業が多いSOHOとなれば、もっと良い戦略を展開できる

成功報酬型商品開発の第一号となつたのは二〇〇八（平成二十）年から広島

県廿日市市の菓子製造販売会社が販売を開始した「黒もみじ」である。これは、友人の健康管理士が何かに使えないかと相談してきた竹炭の粉末を生地に混ぜた「黒もみじ」である。「健康に良いとされる竹炭の粉末を手にして、これは売れると確信しました。

すぐに成功報酬型での商品開発を提案し、SOHOでチームを結成して開発しました。もちろん販売活動にも全面的に参加し、おかげさまで好調な売れ行きとなっています」と、牛来社長は

笑顔で語った。その後も、県内の産品や技術などを発掘・活用し、「広島菜キムチ」などの新商品を開発し続けている。

二〇〇九（平成二十一）年にソアラサービスに社名変更し、「広島SOHOオフィス」を進化させた「ソアラビジネスポート」をオープンさせたのは、成功報酬型商品開発事業と共同オフィス事業、プロ養成支援事業の三本柱を確立するためである。

「SOHOと企業が出合える拠点となることで、新商品開発の機会も増えるし、新しい人材も育成できます。そうした可能性を秘めた創発的集積地を目指したいです」と、牛来社長は「夢」を語った。

サービス業の新しい可能性を開拓するためには、創造性に満ちた「個」の存在が欠かせない。その意味でも、ソアラサービスはサービス業の新地平を切り開いているといえる。



成功報酬型商品
開発の1号となった
「黒もみじ」

24時間利用できる共同オフィスの入り口