

ネットワーク  
コラボレーションの  
極意をつかもう

# SOHO だから稼げる

## それぞれに抱える起業秘話と 事業にかける熱い想い

### [ 三鷹市SOHO企業 ]

今回は、SOHO支援で成功した自治体と言われる三鷹市が、なぜ、どのように支援しているのかを説明した。極端なベッドタウン化が進み、このままでは来る高齢化社会において自治体として生き残れないという特有の問題があり、長年にわたってこの対応策を考えてきた結果の1つが「SOHO CITY みたか構想」だった。三鷹市内に5つの支援施設を構え、働く世代がたくさんいるまちづくりを目指している。今回は、この三鷹市で実際にSOHOを展開する企業を紹介する。

text : 編集部

#### 独立の岐路としがらみ

まず、5つの施設中でその核をなす「三鷹産業プラザ」に入居する株式会社レンズ屋は、液晶や半導体の製造、検査装置に使う産業用レンズの設計をおもに手がけている。どんなガラスを使い曲面はどのくらいにするかなど、注文に応じた図面を電機メーカーや研究所などに納品したり、試作品を検査して納入したりする。売り上げの4分の3が試作品、4分の1が設計図の比率だ。

永田信一社長は「三鷹市の取り組みがなければ起業できなかったし、インターネ

ットがなければ事業を続けられなかった」と語る。永田氏は学生の頃から独立を夢見ていたが、大学卒業後は企業に約13年勤めてサラリーマンとしてレンズの設計技術を身につけた。技術に自信が持てるようになっていざ起業すると、営業や経営の能力が必要になってくる。そこで、自分にその能力があるかどうかを判断するために小規模なレンズ設計会社に転職した。「その社長さんには『いつか独立しますが、もし自分に経営の能力がなかったらこのままずっと勤めます』と宣言して独立を条件に転職させてもらった」と照れくさそうに当時を振り返った。ただし、独立を決めた直接のきっかけは離婚だった。

「仕事に没頭するタイプなので家庭を顧みなかった。家族がいて家のローンがあるとなると、簡単にはリスクを背負って独立することはできない。離婚していなかったらきっと踏み切れなかった」と語った。

#### 自宅での仕事は全然だめ

転職先の企業には2年間在籍して、独立を決めた。合計約15年間のサラリーマン人生を終え、有限会社を起こして自宅での仕事に入ったが「まったくうまくいかなかった」と言う。自宅では「お客さんと打ち合わせするスペースがなかった。飛び込みで営業しても受注できるような仕事ではないし、広告や宣伝の方法もなかった。なんにしても生活圏でもある自宅では孤独で仕事がだれた」と自宅での仕事の難しさを訴えた。そこで1年くらい経ち、オフィスを構えようと物件を探したが、家賃や保証金が高く途方に暮れていた。そんなとき、たまたま見た三鷹市の広報誌にパイロットオフィスの募集が掲載されており、喜び勇んで応募したら受かったのだ。入居してからと自宅で仕事をしてきたときの違いについては次のように語った。「まず打ち合わせができるようになり、レンズ屋が実体を持っている会社だということが目



レンズ屋の永田信一社長。プリント基板露光用の大型  
投影レンズで定価は500万円。  
レンズ屋 URL <http://www.lensya.co.jp/>

に見えるようになり、しかも三鷹市がバックアップしていることで信用力がついた。もう一つ、仲間ができたことが非常に大きかった」と言い、その仲間たちに手伝ってもらってウェブサイト初めて開設した。

レンズ屋にとってウェブサイトは非常に大きな意味を持つ。顧客の100パーセントがウェブで検索して仕事を依頼してくるからだ。レンズを設計する仕事はニーズが高いが、できる人は少ない。レンズ屋を含めて全国に10社程度あるだけで、ライバルと言うよりもみんな仲間。だから仕事が多くて自分でこなせない場合などは他社に仕事を回すこともしょっちゅうだそう。

## 職人気質のSOHOにこだわる

自宅で仕事をしていた初年度の売上高は700万円で給与はなく、経常利益は4万円だった。それが1998年12月にパイロットオフィスに入居してウェブサイトを立ち上げて以降は、1年後に2,000万円、2年後に6,000万円と急伸びしていった。手狭になったこともあり、2000年4月には産業プラザに移転して同年8月には有限会社から株式会社化した。昨年の売上高はおよそ5,000万円で経常利益は300万円だった。現在は事務を行う従業員を1人かかえて、もちろん自らも給与がある。「一応、創業以来赤字になったことは一度もない。売上高は5,000万～8,000万円程度で推移してくれればいい。規模を広げていく考えはまったくなく、自分のこなせる範囲で気ままに仕事をするスタイルを続けていきたい」と永田氏は語る。

それは独自の経営哲学があるためだ。「この世には商人と職人の2種類がいると考えている。商人は利益を追求することに喜びを感じて、職人はお金ではなくいい仕事することに喜びを感じる。私はレンズ設計という職人的な仕事が好きで誇りもある。もし会社を大きくしようとするれば経営的な労力の比重が高まるので、それは本意ではなくなる」と説明する。「創業から1～2年は、手元資金も売り上げも少

なかったので運転資金をどうしようかと考える日々だった。黒字を続けてきたことでいまは内部留保があるので運転資金は潤沢で、借り入れもないので仕事に集中できる」と資金繰りの苦労も振り返った。いずれにしても「いまこうして自分の好きな仕事を気ままにできるのは、インターネットと三鷹市のおかげだ」と非常に充実した表情で結んだ。

## ストリーミングで教育事業

次に紹介する有限会社ピーシーサポート(BC)の山崎俊之社長は、独立心が旺盛だった永田氏とは対極に位置する。独立や起業したことについて山崎氏は「犬にかまれたようなもの」と表現する。

BCはブラウザの1ページ

内にストリーミングビデオに合わせてスライドやテキストなどの素材を再生して表示する「シンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツ(SMC)」の制作や配信、オーサリングツールの販売、コンサルティングをおもに手がけている。このほか、駐車場設備機器の遠隔コントロールなども行っている。

SMCの制作は、撮影または録画したVTRなどをまずエンコードしたあとに、パワーポイントなどの素材を加工してオーサリングツールを使って動画データと素材を同期させる。これをウェブサーバーやストリーミングサーバーにアップロードして配信する。配信するサーバーは特定しないで、顧客のサーバーでもデータセンターでも要望に合わせる。SMCをCD-ROMで提供することも可能だ。料金はSMC制作が30分で1本10万円となっており、時間や作業内容などによって変化するが、同業大手よりも格安で柔軟に提供することを



ピーシーサポートの山崎俊之社長。下はシンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツの画面。  
ピーシーサポート <http://www.bc-s.co.jp/>

狙っている。

また、自社で制作したい企業にはオーサリングツールを100万円で販売する。自社内もしくは1事業所内であれば何台のPCにインストールしてもよいことになっている。また、オーサリングツールをインストールしなくても、ストリーミングデータと素材をサーバーにアップロードしておけば、ブラウザを通じてSMCを作成できるASPサービスの展開も予定している。

SMCは、e-Learningや営業支援の分野にフォーカスしている。動画だけを配信するよりもパワーポイントのスライドショーを付けることで学習効果が上がり、講義型の集中教育に向いているので、企業研修や顧客へのプレゼンテーションでの利用を想定している。電機メーカーや社団法人などからの受注実績があり、まちづくり三鷹などが運営している経営やビジネス講座「イノベーションスクール」でも利用されている。

## 沖縄で独立したあとの苦悩

山崎氏は福岡生まれで、もともと大手ソフトウェア会社のシステムエンジニアとして九州の責任者をしてきた。この会社を辞めて独立しようと思いついたのは「2000年に開催された沖縄サミットや、それに向けて沖縄がマルチメディア特区に指定されるなどの一連の盛り上がり」に触発されたからで、「チャンスだと思った」と語る。そこで、パートナーとともに株式会社プログネットを沖縄に設立し、米国企業と協力してストリーミングを使った事業展開を目指した。1999年のことである。しかし、その後ストリーミング市場が一向に盛り上がらないことに加えて、ネットバブルの崩壊などの影響もあって米国企業との関係も冷えていった。

そこで山崎氏は「戦略的には中央の大手IT企業の教育事業部を押さえて、まずは実績を積むことが重要だ」と考えて、あくまでも沖縄を本社として東京にも出先事務所を持つと目論んだ。そこで知ったのが三鷹市の取り組みで、三立SOHOセンターに2000年4月に入居することになったのだ。当時を山崎氏は「まったく甘かった。綿密な計画を立てて資金も用意できて初めて独立するのがあたりまえだと思うが、そんなことは考えずに東京に移ってきて次の月から何千万円もの売り上げが上がるんだと勝手に思いこんでいた」と反省する。そして、気持ちを一新させる意味も込めて2001年7月に現在のピーシーサポートを1

人で設立した。SMCのオーサリングツールも自身で一から開発することにした。

しかし、その後もビジネスの不調は続き「生まれてこのかた感じたことがないようなネガティブな気持ちで、断崖絶壁に立っているかのような日々が続いた。根っからののんき者でこれまで必死に仕事をしたことがなかったし、元来は独立なんて考えもしなかった。あのままサラリーマンを続けていたらそれなりの地位でそこそこの収入もあっただろうに……」と独立して起業したことをつい先日まで後悔していたと言う。でも、いまはすこし違う。「2002年5月に産業プラザに引っ越して、6月にイノベーションスクールを手がけてからは風向きが変わってきた。経営の勉強もしていまは仲間も増えた。真つ暗闇の中でようやく光が見えてきた感じがする。今期の売上高は3,000万円、利益もようやくトントンに持っていきそうだ。現在は安価で質の高いサービスを提供していくことに燃えている」と意気込みを語った。

## もっとも新しい入居者

3番目に紹介するのは有限会社アイネットとヒューマン・コミュニケーション株式会社だ。両者とも三立SOHOセンターに入居しているが、ヒューマンは新事業創出促進法の一部を改正して資本金1円でも会社を設立できるようにした時限立法「中小企業挑戦支援法」を利用して、3月に会社を設立すべく準備中。3月1日に入居したばかりなのだ。この2社とが協力してコラ

ボレーションサービスの新規事業を立ち上げようとしている。

アイネットは、これまでPCの出張メンテナンスなどを行ってきた。代表の藤田次郎氏は理化学系の企業に勤めていたが、リストラをきっかけに約3年前に起業した。一方でヒューマンの社長である北爪初明氏は、ソフトウェアや教育出版などの大手企業を渡り歩いてきた。営業企画系の仕事を主に続け、情報処理の資格も有するが、今回の事業を機に独立した。北爪氏が藤田氏の兄のビジネスパートナーだったので2人は知り合った。

## 新事業のコラボレーション

コラボレーションサービスは、ナムザック ジャパンのコラボレーションサーバー「WebArrow」やキズナジャパンの非接触型ICカードのフェリカ(Edy)を使った「インターネットタイムレコーダー」を利用して展開する。WebArrowは2台のPCをP2Pで接続し、片方のPCの画面を双方で共有できるシステムだ。共有するだけでなく、VoIPを使って同時にビデオチャットができる。まちづくり三鷹が導入するとともに販売代理店契約を結び、これまで活用法などを模索してきた。北爪氏は前の会社の在籍中にこの導入の際から参画していた。インターネットタイムレコーダーは、PCに接続したフェリカリーダーにフェリカをかざすことで出勤状況を把握して管理する。この2つの製品を組み合わせて、具体的には起業家育成やビジネスマナー、



アイネットの藤田次郎代表(左)とヒューマン・コミュニケーションの北爪初明社長。WebArrowでデスクトップを共有した画面。  
Webコラボ URL <http://www.webcollabo.com/>

ソフトウェアの使い方、簿記などの講座やサポートをe-Learningとして手がけようとしている。アイネットがサーバーの管理やメンテナンスを行い、ヒューマンが企画営業など全体をコーディネートする。

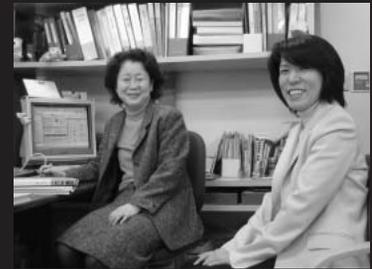
たとえば、フェリカとリーダーを使って講師が在席中か、つまり現在質問や相談を受けられるかどうかをウェブサイトで確認できるようにする。受講生はその中から講師を選んでWebArrowを使ってP2Pで接続する。擬似的なフェイストゥフェイスで質問することができるし、PCの操作で困ったことがあれば、講師が実際に共有したデスクトップ画面を操作して教えることができる。北爪氏は「講師の出欠やギャランティーの支払いはインターネットタイムレコーダーで管理できる。受講者も自分の好きな時間に専門家に相談したり講義を聞いたりできる画期的な取り組みだ。実験的に『Webコラボ』の名称でサービスを提供しているが、今後詳細を詰めて、積極的に営業展開していく方針だ」と本格的なスタートへ向けた想いを語った。

## 入居者に触発された主婦

最後に紹介するのは、パイロットオフィスに入居してソフトウェア開発などを手がけるアプリケーションプラス株式会社のそーほっと事業部だ。この事業部は5人の女性スタッフがSOHOのサポートなどを行う。チーフの森下ことみさんは「私は専業主婦を30歳ぐらいまでの10年間やってきた。あるとき近所の方から『若いのに毎日暇にしてどうするの。市役所の職員課に履歴書を置いてくれば仕事があるかもしれないからやってみなさい』と言われて、週に3日ぐらいならいいかなと思って行動したら臨時職員に決まってしまったのがきっかけだった」と言う。これが10年前で、ワープロぐらいは習っていたので扱えたが、一度も社会に出たことはなかった。市役所に勤めているときに、まちづくり三鷹の宇山正幸氏と一緒に仕事をすることがあって、それが縁でパイロットオフィス立ち



そーほっと事業部の仲間。森下ことみチーフ（右）とアプリケーションプラスの勝田恵子取締役（左）  
そーほっと ☎ <http://www.m-sohot.com/>



上げ時の受け付けをやることになった。

臨時職員の延長と考えていた森下さんはそれから唖然とした。「受け付けをしていると入居者の人が『LANの環境はどうなっているのか』『IPアドレスはどうやって取得するのか』など、まったく知らないことを聞いてくる」と振り返った。

そして「そんなおばさんでも2年経てばそれなりにわかるようになった」と言う。この間、愚痴や提案などをアプリケーションプラスの社長であり三鷹SOHOのコーディネーターでもある羽田野二穂氏とその奥さんで取締役の勝田恵子さんに聞いてもらっていた。また、個人的に頼まれて入居者の梱包や発送作業、接客やイベントの手伝いなどもこなすようになっていたそう。その際に、入居者の人はかならず対価を支払ってくれたという。「自分としてはお金をいただくことは考えていなかったが、いま思えば『お金を払うからそのぶんきちんとした仕事をしてください』という意図があったのだと思う。私が職に就かなかったのは、会社勤めをして機械のように一方的に下される仕事を延々と人生の半分以上も費やすのはとんでもないと思っていたから。でも、ここでの体験では自分にどのような成果が求められて、どうしたら満足してもらえるか仕事に対するマインドを共有できた。そして、こういうかたちで働けるのなら自分の人生を充実させられるのではないかと考えるようになった」と気持ちに変化が起きたと言う。

その後、ふとしたときに誰ともなく「ビジ

ネスサポートのような仕事を私たちでやりたくない?」という話で盛り上がったことがあった。しかし、「これで起業したところで経営に関しては素人ばかりだし、利益の分配方法もわからないので羽田野氏に相談したら『会社の軒を貸してあげるからそれでやってみたら』とアドバイスしてくれた。そして『SOHOのお助け隊でほっとするおばさんたち』という意味でそーほっとと名づけて事業部として発足した」と森下さんは事業化の経緯を語った。事業部といっても独立採算制で、コンサルティング料の意味合いで毎月アプリケーションプラスに売上高の1割を収めている。

## お金を意識した瞬間が起業

そーほっとの仕事は、施設の受け付け業務が主力で、そのほかイベントの手伝いや発送業務などさまざま。入居者からの仕事だけではなく、専門学校の同窓会名簿の管理など入居者の紹介で入居者以外の事業者からの仕事もある。

アプリケーションプラスとの関係について森下さんは「現在は非常にうまくいっている。でも、何年後かには独り立ちする日が来るかもしれない。ただ、先日初めて事業計画を策定して予算を立てた。売上高は今年度約1,200万円で、来年度は約1,800万円を見込む。この予算を立てたときに初めて『自分たちは起業したのかな』と意識した」と言う。お金を意識した瞬間が起業だったわけだ。



## [インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

**株式会社インプレスR&D**

All-in-One INTERNET magazine 編集部

[im-info@impress.co.jp](mailto:im-info@impress.co.jp)