

# SOHO 支援団体が成功するための実践事例

～ SOHO 支援事業の成功事例から学ぶ ～

平成 18（2006）年

総 務 省

## 事例集について

本事例集は、SOHO支援団体の活動の強化・高度化に資することを目的に、平成17年度に実施した総務省「SOHO支援団体の実態及び支援策の在り方に関する調査研究」において、SOHO支援を行っているという回答いただいた企業・団体等の中から代表的な事例を抽出し編集したものです。

内容については、「SOHO支援団体が成功するための10か条」の実践の観点から、成功要因と失敗しないためのポイント等を記載しています。

本事例集が、SOHO支援団体の支援活動の活性化に役立ち、我が国へのSOHOという働き方の浸透、定着の一助となることを願っています。

なお、本事例集には、代表的な実践事例を掲載していますが、特定の企業・団体等を推奨（推薦）するものではありませんので申し添えます。

### ・・・参考 SOHO 支援団体の実態及び支援策の在り方に関する調査研究の概要・・・

目 的		SOHO支援団体及びSOHO事業者の定義	
<b>■SOHO支援団体の実態を把握し、その支援策を体系的に整理</b> <b>■実態把握から、SOHO支援団体の成功・失敗の要因を分析し、今後のあるべき支援策の方向性を検討し、支援団体の活動の強化・高度化に資する</b>		本調査研究においては、SOHO支援団体及びSOHO事業者を下記のとおり定義した。	
調査内容		<b>■SOHO支援団体の定義</b> SOHO事業者に対して、以下のいずれかの機能・サービスを提供している、企業法人、自治体、社団・財団等の公益法人、NPO法人、協同組合等	
<b>■SOHO支援団体の支援内容や利用状況等の調査・分析</b> <b>■SOHO事業者及び発注者等の実態やSOHO支援団体へのニーズの調査・分析</b> <b>■有効な支援策及び支援方法等の検討</b>		①仕事の紹介・斡旋（マッチングサイトを含む） ②仕事の条件についての代理交渉や契約サポート ③SOHO事業者向けの仕事の受注とSOHO事業者への仕事の発注 ④納期・スケジュール管理や業務の品質管理 ⑤研修やセミナー等の実施 ⑥相談やコンサルティング等の実施 ⑦金融機関の紹介等ファイナンス面での支援 ⑧経理・税務や事務代行 ⑨トラブル回避や解決の支援（仲裁など） ⑩情報セキュリティ関連の情報提供や指導 ⑪福利厚生施設等の紹介や優先利用、割引など ⑫保険紹介や加入斡旋 ⑬交流イベントの開催や電子的交流の場の提供 ⑭オフィススペース（インキュベーションスペース等）の提供	
調査方法		<b>■SOHO事業者の定義</b> 個人や10人未満の小規模オフィスでICTを利用して業務をしている事業者	
<b>■SOHO支援団体に対して</b> Webアンケート調査（自治体含む） グループインタビュー調査	<b>■回答数等</b> ・SOHO支援団体及びSOHO事業者 依頼数 5,406件 回答数 547件 （内訳：SOHO支援団体 200件 SOHO事業者 347件） 回答率 10.0%		
<b>■SOHO事業者に対して</b> Webアンケート調査	・自治体 依頼数 2,205件 回答数 381件 回答率 17.3%		
<b>■発注者に対して</b> Webアンケート調査（自治体含む） ヒアリング調査（自治体含む）	（注）回答者は、自らSOHO支援団体、あるいはSOHO事業者であるかを判断して調査に回答した。		
（注）自治体については、SOHO支援団体だけでなく発注者にもなり得るため、SOHO支援団体の用、発注者用とは別に、自治体用アンケートを実施した。			

---

## 目 次

---

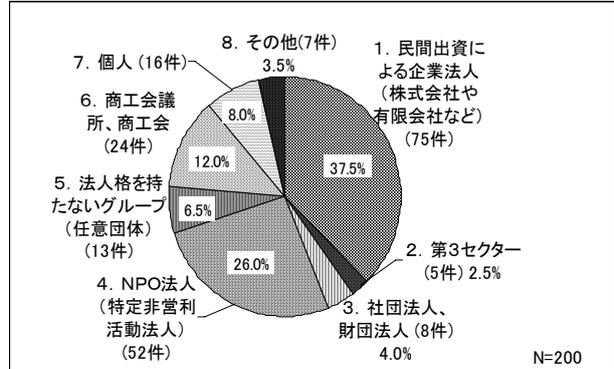
I. SOHO支援団体の概要・実態・課題・成功するための10カ条	1
II. SOHO支援事業の実践事例	
1. SOHO事業者とのプロ対プロの契約に基づく「チーム制」により、 業務を受発注	6
2. 完全マニュアル化でサポートを充実させ、納期管理等を徹底	7
3. SOHO事業者が安心して働けるように各種保障を提供	8
4. SOHO事業者として活躍する障害者をネットワーク。リアルと バーチャルの交流の場を組み合わせることでSOHO事業者をマネージ	9
5. 仕事の獲得から福利厚生までSOHO事業者のニーズに対応した サービスを実施	10
6. 女性を軸にした独自のビジネスモデルで仕事を獲得	11
7. シニアの能力やノウハウ等を生かし、“健康”をキーワードにした 活動を展開	12
8. 専門的スキル向上のための教育体制を充実。情報セキュリティ教育 にも注力。	13
9. 支部組織により事業者のニーズに対応。教育体制にも注力。	14
10. NPO法人との協働により、スペース提供を中心とする支援活動を 展開	15
11. SOHO事業者のビジネス展開をサポートする事業を有料で提供	16
12. メディアを意識的に活用し、信用や知名度を獲得	17

# I. SOHO 支援団体の概要・実態・課題・成功するための10カ条

～平成17年度総務省「SOHO 支援団体の実態及び支援策の在り方に関する調査研究」から～

## 1 SOHO 支援団体とはどんな団体？

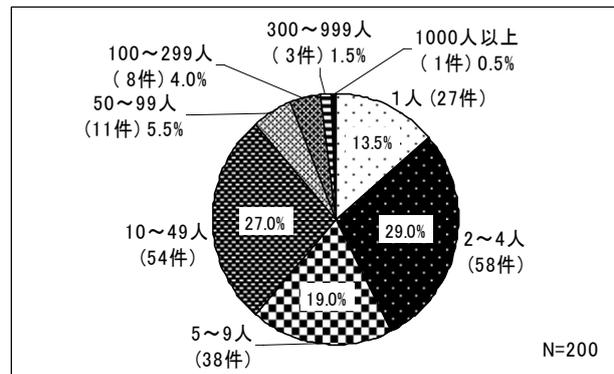
【図表1 SOHO 支援団体の組織】



### (1) NPO法人の割合が1/4

支援団体(自治体を除く。)の組織は「民間出資による企業法人(株式会社や有限会社など)」が全体の37.5%と多く、また「NPO(特定非営利活動)法人」も26.0%を占めNPO法人の取り組みが進んでいることが窺われた。

【図表2 SOHO 支援団体のスタッフ数】



### (2) スタッフ数は6割が10人以下

支援団体のスタッフ数は全体の61.5%が10人以下であることがわかった。

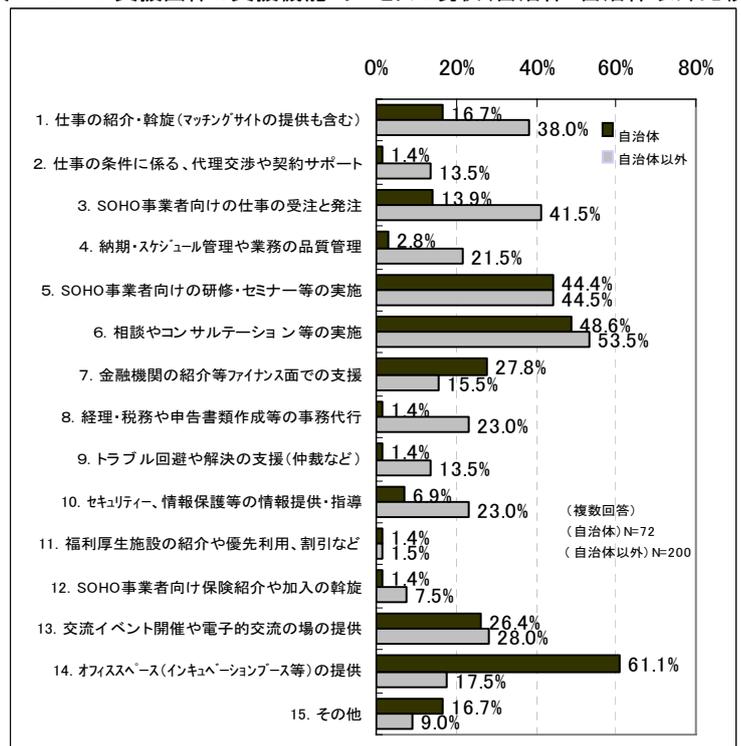
【図表3 SOHO 支援団体の支援機能・サービスの現状(自治体・自治体以外比較)】

### (3) 支援機能・サービスの現状は①

「相談」、②「研修」、③「仕事の受発注」が多い

自治体以外の支援団体が提供している支援機能・サービスの現状を見ると、「相談・コンサルテーション」が最も多く、「研修・セミナー」、「仕事の受発注」の三つが主要な事業となっている。

また自治体では「オフィススペースの提供」が多い。



#### (4) SOHO 支援団体は 4 つのタイプに分類できる

支援団体は提供する支援機能・サービスにより、4つのタイプ(型)に類型化された。

【図表 4 SOHO 支援団体の類型】

支援タイプ	支援内容 (支援機能・サービス)	組織形態	支援団体の業種	提供主体に関するその他特徴
<b>仕事支援型</b>	SOHO事業者の仕事関係を直接的に支援(仕事の紹介・斡旋、条件交渉・契約サポート、仕事の受発注、納期・品質管理。付随してセキュリティ情報の提供等)	<b>民間企業が中心</b> 〔他に第3セクター、任意団体〕	情報システム・ソフト開発／通信・ネットワーク／ホームページの企画・制作、運用・メンテナンス／データ入力、DTP／ライティング、編集、出版、翻訳／デザイン、設計、各種クリエイティブ	○スタッフ数は10人未満が6割(5～9人が3割)、年間売上は5000万円超が6割 ○SOHO支援専門企業も2割 ○大手企業がある首都圏・大阪圏に集中(民間企業の特徴)
<b>環境整備型</b>	SOHO事業者の仕事環境を整える背景的な支援(相談・コンサル、事務代行、金融関係の支援など)	<b>商工会議所・商工会や個人(士業)が中心</b> 〔他に自治体、社団・財団法人〕	経理、労務、法務サービス／総務、人事、人材教育サービス	○7割は地方の団体 ○年間売上規模は小(商工会等の特徴) ○年間売上は1000万未満が4割強 ○設立5年以内が7割(個人の特徴)
<b>交流・研修型</b>	交流イベントや交流の場の提供、研修セミナーの実施	<b>NPO法人が中心</b> 〔他に社団・財団法人や自治体〕	パソコン等の各種研修提供／総務、人事、人材教育サービス／広報宣伝、マーケティング、市場調査	○設立5年以内が7割 ○特定の活動分野 ○2～4人が4割弱、年間売上1000万円未満が9割超(NPO法人の特徴)
<b>スペース提供型</b>	オフィススペース(インキュベーションブース等)の提供	<b>自治体が中心</b> 〔他に民間企業や社団・財団法人、第3セクターなど公的機関〕	(施設の管理運営)	○都道府県の8割弱がSOHO支援を実施 ○市区町村では逆に85%が実施していない(自治体の特徴)

## 2 SOHO 支援団体が抱える課題

### (1) SOHO事業者の7割が支援団体を利用していない

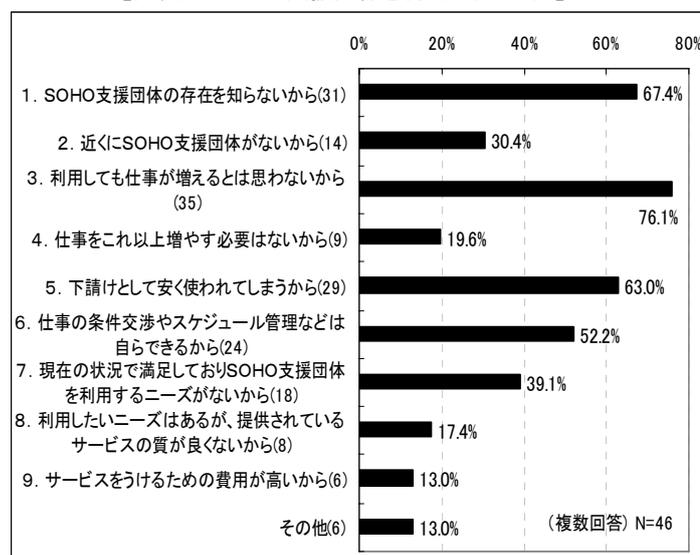
SOHO事業者による支援団体の利用実態を見ると、SOHO事業者の約7割が支援団体を利用していないという結果であり、支援団体が十分に活用されていない現状が浮き彫りになった。

その理由としては、認知度や仕事受注への期待度の低さ等をあげる者が多かった。

【図表 5 SOHO 支援団体の利用実態と今後の利用意向】

実態	【SOHO 支援団体の利用実態と今後の利用意向】		
	サービスを受けている	94 件	27.1%
	受けていない	253 件	72.9%
意向	【受けていないと回答した中で今後の利用意向】		
	今後サービスを受ける予定	207 件	81.8%
	今後も受ける予定はない	46 件	18.2%

【図表 6 SOHO 支援団体を利用しない理由】



## (2) SOHO 支援団体と利用者に認識の差

支援団体の認識と SOHO 事業者の期待に差がみられた。

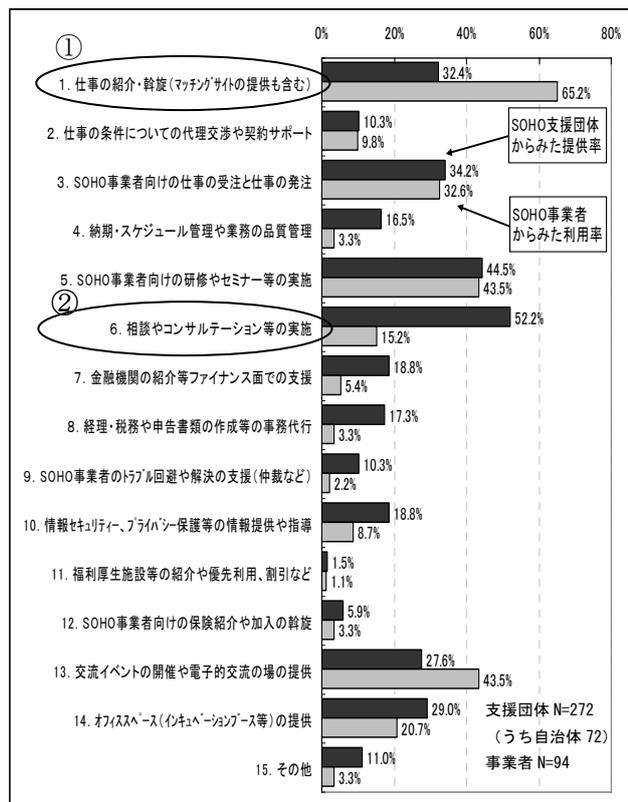
■SOHO事業者は仕事の紹介・斡旋をかなり利用しているが、支援団体の提供率は低い。  
(図表7の①の部分)

⇒SOHO事業者はマッチングサイトを利用して仕事を得るケースがあるが、仕事の紹介・斡旋を提供している支援団体では「マッチングサイトの運営がサービスの中心になっている」団体が少ないことが理由の一つと考えられる。

■提供率が高いのに利用率が低いサービスは「相談・コンサルテーション」。(図表7の②の部分)

⇒多くの支援団体は基本的なサービスとして提供しているが、SOHO事業者の利用は研修・セミナーの利用にとどまっている。

【図表7 SOHO 支援団体のサービス提供状況とSOHO事業者の利用状況の比較】



## (3) 支援タイプ別のSOHO支援団体の課題と今後の方向性

支援団体の抱える課題は図表8のとおりであり、成功のための今後の支援の方向性は以下のとおりである。

### ◆「仕事支援型」の今後の方向性

#### ①コアとなるビジネスモデルが必要

支援団体の強みとなり、ビジネスのコアとなるスキル・ノウハウを持つことが重要である。困難な場合には、成功している支援団体のモデルを、他地域でも真似て展開する方法も考えられる。支援団体は成功モデルを学ぶ場に積極的に参加していくことが有効である。

#### ②納期・品質・リスク管理面の基盤整備

納期・品質・リスク管理面の基盤整備が必要である。この点を疎かにすると、団体としての売りはコストの安さに収斂し、SOHO事業者にコスト面でのしわ寄せを押し付けることになりかねない。

【図表8 支援タイプ別の支援団体の課題】

支援タイプ	SOHO支援団体にとっての課題
仕事支援型	<ul style="list-style-type: none"> <li>●SOHO事業者十分に仕事を提供できていない(とくにSOHO事業者側には紹介・斡旋のニーズが高いが対応できていない)</li> <li>●SOHO支援団体にスキル・ノウハウの蓄積が少ない</li> <li>●SOHO支援団体がSOHO事業者の信用保証を十分にしていない</li> <li>●SOHO事業者が下請的に使われる場合がある</li> <li>●SOHO事業者との間で業務委託契約がかわされない場合が多い</li> <li>●トラブル処理や情報セキュリティに関する情報の提供など仕事支援に関連した新しい支援内容を充実してしていない</li> </ul>
環境整備型	<ul style="list-style-type: none"> <li>●サービスを周知して多くのSOHO事業者に使ってもらうようにできていない</li> <li>●伝達する内容に訴求力が乏しかったり、支援機能を伝え切れていない</li> <li>●相談・コンサルだけでなく、経理や事務代行等のビジネス支援や金融支援等の新サービスが求められているが、そこまで手がまわっていない</li> </ul>
交流・研修型	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ビジネス展開に結びつくようなサービスを提供できていない</li> <li>●サービス提供スタッフの人員が手当てできていない</li> <li>●いかに魅力的で費用が取れるような催しを開けるかという企画力を増強し、費用徴収を前提としてサービスを組み立てることができていない</li> </ul>
スペース提供型	<ul style="list-style-type: none"> <li>●単なるスペース貸しの発想を超え、SOHO事業者のビジネス展開をサポートすることができていない</li> <li>●ビジネスコーディネーターやビジネスプロデュースなどビジネスを作る人材が確保できていない</li> <li>●付加価値型のスペース提供サービスで収益構造を作れていない</li> </ul>
上記4タイプ共通事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>●発注者及びSOHO事業者から十分に認知されていない</li> <li>●SOHO支援団体同士の横の連携が図れていない</li> </ul>

また、納期が遅れそうな場合には、他のSOHO事業者分割に依頼するなど納期内に仕事が完成できる仕組みを発注者に示せたり、損害賠償の仕組み等を有すれば、発注者の信頼は増すだろう。

### ③SOHO事業者の立場やニーズへの注目

事業者としての志向性や、どのような仕事をどのような条件で行いたいのかなど、SOHO事業者の立場やニーズを把握した上で、支援団体、SOHO事業者双方の合意で業務契約を結び、仕事の紹介・斡旋や発注などを行うことが望ましいと考えられる。そうした双方にとってのリスク軽減策(無用なトラブル回避)を講じた上で、SOHO事業者の状況に応じた仕事の出し方やマネージメント等を行えば、仕事の品質の向上や、納期を守る等の対策にもなり、SOHO事業者、発注者両方の信頼獲得につながる。

## ◆「環境整備型」の今後の方向性

### ①SOHO事業者へのアピール

相談・コンサルテーションや事務代行等の支援策は、一度でも利用したSOHO事業者の満足度は高く、望まれている支援策といえる。一方で、支援団体の存在を知らない者も多い。宣伝・PRに対して意識的に取り組み、宣伝PR戦略を構築する姿勢が求められる。

### ②支援内容を拡充

「環境整備型」では、相談・コンサルテーション機能の他に、経理や事務代行のビジネス支援や金融支援サービスが提供されている。しかし、相談・コンサルテーションが支援活動の大半を占めているため、他の支援活動が目だっていないようである。他の提供主体との連携のもとに、今までは若干手薄であった他のサービスにまで支援内容を拡充するといった方向性も考えられる。

## ◆「交流・研修型」の今後の方向性

### ①ビジネスに結びつく交流・研修を提供

交流の場の提供や研修の実施といった支援策は、人脈の拡大に役立つなどSOHO事業者の満足度は高く、望まれている支援策といえる。しかし、ビジネス展開につなげられないSOHO事業者に対しては、ビジネス内容にまで踏み込んだ支援活動が望まれる。そのためには、人材・人員確保が必要となり、退職者等のノウハウやスキルを持つ人材の再雇用の推進などが考えられる。

### ②採算性がとれる支援サービスを展開

費用を徴さない支援団体も多いが、SOHO事業者が費用を支払ってもよいと思えるサービス内容にしていくことが重要である。収益があがれば、人材確保等にも好循環が生まれると考えられる。

## ◆「スペース提供型」の今後の方向性

入居者であるSOHO事業者のビジネスをトータルにサポートできる仕組みを考えることが重要である。成功している所ではインキュベーションマネージャーがいることが多い。インキュベーションマネージャーには、SOHO事業者の状況を把握した上で、ビジネス展開へとつなげていけるような支援を行っていくことが求められる。

## ◆タイプを横断した今後の方向性

支援団体の認知度向上、支援活動の活性化のための一つの方向性として、支援団体同士の横の連携が考えられる。公的主体が中心となって、実質的に支援活動を行っている民間企業の横の連携を図るとか、自治体が提供しているインキュベーションスペースを拠点にして地元のNPO法人と協働したイベント実施や相談窓口の開設を行うといった、様々な活動展開も有効と考えられる。

## 3 SOHO 支援団体が成功するための 10 カ条

以上の結果から、支援団体が成功するための 10 カ条を次ページにまとめた。



## II. SOHO 支援事業の実践事例

## 1. SOHO事業者とのプロ対プロの契約に基づく「チーム制」により、業務を受発注

株式会社東輪堂

【民間企業】



### 【概要】

同社は世界30カ国以上の言語を用いたマニュアル制作をメイン業務としており、国内SOHOに対しては、DTP編集を中心に支援策を展開している。SOHO事業者への発注比率も7割を超え、近年では翻訳だけではなく、原稿執筆(テクニカルライティング)の分野へ事業を拡大している。

所在地:東京都

TEL:03-5276-4967

URL:http://www.torindo.ne.jp/

### 【主な支援機能】

- 業務の受発注
- SOHO事業者や個人の専門家とのコラボレーション



▲ドキュメント制作プロジェクトの立ち上げから完成・納品までのプロセス。より高い品質を保証しつつ、納期内の製作を実現。

### 【主な特徴】

- 「チーム制」(特定のクライアントに対して専属のチームが作られる)により、プロジェクトの立ち上げから納品まで、多くのスタッフが役割を分担しながら、業務に携わっている。現在では「チーム制」の仕事が売上高の95%を超えるまでになっている。
- SOHO事業者などの企業や個人のフリーランスと契約し業務を遂行している。それぞれが専門家としての役割と責任を任せ、プロ対プロの契約に基づいて業務が展開されている。

### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- SOHO事業者や個人専門家と契約上のトラブルを起こさない。そのためには、最初の契約で詳細な条件を設定し、双方で同意が得られるまで打ち合わせをする。
- 仕事の実行にあっては、日常的に密に連絡調整し、少しでも食い違った場合は、放置せずに、その場で調整する。
- 納品物の評価においては、たとえば翻訳の仕事であれば、ネイティブが客観的に評価し、その評価基準に基づいて品質をチェックする。

## 2. 完全マニュアル化でサポートを充実させ、納期管理等を徹底

株式会社沖ワークウェル

【民間企業】

株式会社 沖ワークウェル

### 【概要】

同社は沖電気工業(株)の特例子会社で、障害者を雇用し、完全在宅勤務を実現している。障害者の自立支援のためにサポート体制を充実させているため、在宅での勤務体制が整っており、九州や関西在住者の雇用も実現している。在宅雇用の導入に関するコンサルテーションも実施している。

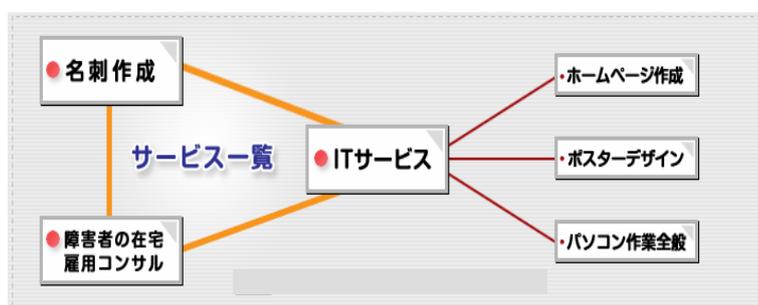
所在地: 東京都

TEL: 03-5445-6805

URL: <http://www.okiworkwel.co.jp/>

### 【主な支援機能】

- Web アクセシビリティを考慮したホームページの制作とコンサルティング
- Web システム開発
- 在宅雇用の導入に関するコンサルティング
- 名刺作成



▲同社 IT サービスの体系図

クリエイティブサービスが基本だが、障害者の在宅雇用に関するコンサルティング業務が SOHO 支援事業の中でも特徴的なものとなっている。

### 【主な特徴】

- 同社は、重度障害のある約25名の情報処理技術者等(通称OKIネットワークワーカーズ)を在宅で雇用しており、9年間の実績を持っている。
- 在宅勤務をする場合の様々なサポートをする在宅勤務コーディネータ制度を実施している。
- 「在宅勤務マニュアル」、「勤務報告書」等を整備して、在宅雇用の概要、採用の方法、助成金、在宅での業務内容などの概要を明確にし、他企業に対して情報提供している。
- 在宅雇用に関するコンサルテーション依頼も多くなっており、コンサルテーション対象企業が雇用したコーディネータ候補と在宅勤務候補者が、沖ワークウェルのコーディネータのもとで一定期間実習をおこない、ノウハウを習得した後、自社に戻って実践するという、他企業の人材への教育制度を充実させている。
- 在宅勤務者の業務管理のアウトソーシングでは、他企業の「在宅雇用の導入」を支援し、導入後も在宅勤務の業務管理を行っている。

### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- マニュアル化と人材によりサポート体制がしっかりしており、納期管理の徹底や、障害者ネットワークの拡張性と信頼性を向上させている。
- 在宅勤務者の業務管理サービスでも、他企業が雇用する在宅勤務者の業務管理までサポートすることで、顧客の信頼性向上を図っている。

### 3. SOHO事業者が安心して働けるように各種保障を提供

#### マイクロビジネスライフサポート株式会社

【民間企業】



#### 【概要】

同社は、(社)日本テレワーク協会内のマイクロビジネス協議会において、“マイクロビジネスにあるべき福利厚生”をテーマに、およそ 2 年間にわたる検討を重ねた結果生まれた組織であり、SOHO 事業者が事業を展開して行くための各種の保障(セキュリティ保険、各種福利厚生サービス等)に関する支援機能を提供している。

所在地: 東京都

TEL: 03-5840-9050

URL: <http://www.mbls-club.com/>

#### 【主な支援機能】

- マイクロビジネスが安心して就業できる補償の仕組みの提供
- 通常、企業単位でなければ提供を受けることが困難な、様々なライフサポートサービスの個人単位での提供(各種資格取得報奨制度、ヘルスケアサポート、各種レジャー・スクール&カルチャーサービス、その他各種割引制度等)
- その他マイクロビジネスのビジネスや生活をサポートする各種サービス等の提供(慶事お祝い制度、ダイヤル相談サービス、専用ローン商品の案内等)



▲ 同社の倶楽部会員になると、様々なサービスが受けられる。その1つが税務サービスだ。SOHO 事業者にとって必要なサービスの代表例となっている。

#### 【主な特徴】

基本的にテレワークや SOHO 事業を進める上でもっとも大切なものは人材の量と質の確保とし、クライアントとの最終的な交渉での成功を保証するものも人材であると考え、SOHO 支援のためのセキュリティ対策から余暇まで多彩な会員サービスを提供している。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- SOHO事業者の信用を向上させる仕組みを用意している。
- SOHO事業者自らが安心して働ける環境づくりをサポートしている。

#### 4. SOHO事業者として活躍する障害者をネットワーク。リアルとバーチャルの交流の場を組み合わせSOHO事業者をマネージ

### 特定非営利活動法人ウィーキャン

【NPO法人】



#### 【概要】

同法人はSOHO事業者として活動する障害者をネットワークし、仕事の受発注や人材育成を支援するNPO法人で、全国的な障害者SOHO事業者を組織する中央団体としての役割を持った団体である。

所在地: 東京都

TEL: 03-5383-7533

URL: <http://www.wecan.or.jp/>

#### 【主な支援機能】

- 障害者テレワーカーの人材育成
- 職域研究、開発、コーディネート
- 企業と障害者の雇用マッチング
- 在宅雇用決定後の各種サポート
- サテライトオフィスでの実務研修
- エージェント業務(外注業務の受発注)
- 福利厚生(MBLS倶楽部※P8と提携)
- 広報・啓発活動
- 官民協働コミュニティビジネス
- 公的助成による事業実施



▲日本テレワーク協会主催、2005年度テレワーク推進賞で、支援の部優秀賞を受賞する NPO 法人 We Can の代表上條氏。  
(正面左手前の車椅子の方が上條氏)

#### 【主な特徴】

障害者に的を絞って在宅就労支援事業(とりわけエージェント業務)を行なっている。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

ネットワークだけで登録し、バーチャルな情報だけで仕事を受発注するのでは、ほとんどが失敗するので、業務の受発注においては、基本的にフェイス・トゥ・フェイスによる「顔の見える関係づくり」を前提として、頻繁に「リアルの交流の場」をセットアップし、しっかりと信頼関係を構築している。信頼関係があれば、ある程度のバーチャルな受発注の情報交換でも、誤解なく仕事が進む。

## 5. 仕事の獲得から福利厚生までSOHO事業者のニーズに対応したサービスを実施

### 首都圏コンピュータ技術者協同組合

### 【事業協同組合】



#### 【概要】

同組合はコンピュータに関連した SOHO 事業者及び個人事業主のプログラマー、システムエンジニアによって組織された団体である。

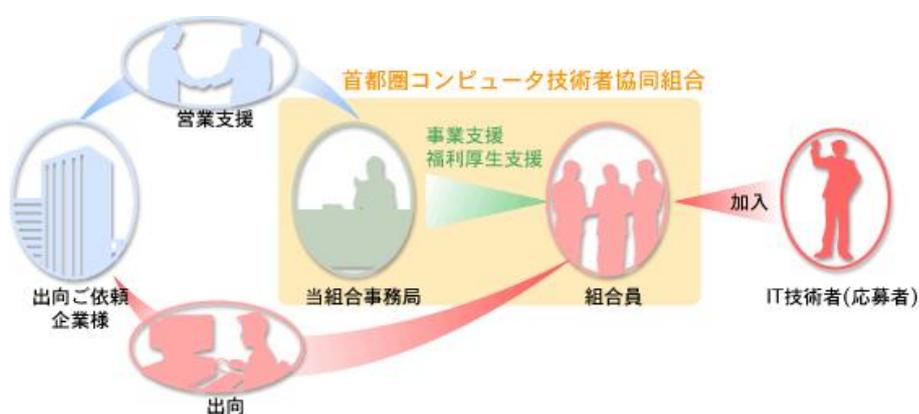
所在地: 東京都

TEL: 03-3473-9877

URL: <http://mcea.jp/>

#### 【主な支援機能】

- 組合員である個々の SOHO 事業者（コンピュータ技術者）にあった仕事を、\*共同受注方式で獲得する。
- 組合員向けの事務サポート（確定申告書の作成）や研修セミナー等の実施によるスキル向上の手助け。
- 独自の共済組合による保険や共済制度の提供、またホテル・レストラン等の値引き等が可能になる福利厚生の仕組みの提供など。



▲組合員が客先に出向き仕事をする場合の仕組み

#### 【主な特徴】

- SOHO 事業者であるコンピュータ技術者を事業協同組合という器のもとに組織化し、組合として仕事を獲得するための専属の営業部隊を稼働させて、個々の技術者が行う仕事を確保している。
- 確定申告等のサポートと保険や福利厚生制度の提供など、SOHO事業者の生活全般のサポートも行っている。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- 企業組織を持たない SOHO 事業者であるコンピュータ技術者が二の次にしがちな営業活動や事務作業に着目し、ニーズを汲み上げ、組合という形で組織化している。
- SOHO事業者のニーズにあった仕事を獲得できるように、地道に営業活動を行う。
- 新規加入希望者には、組合に加入することを条件に仕事を獲得している。

※共同受注方式とは、1 クライアントの発注に対し、協同組合が受注し、実際の稼働を一人または複数の組合員が担当する方式のことをいう。

## 6. 女性を軸にした独自のビジネスモデルで仕事を獲得

株式会社アクティブブレインズ

【民間企業】

Active Brains

### 【概要】

同社は主婦 SOHO などを中心とする女性を軸にネットワーク化し、地域密着型パソコン教室の運営などで独自のビジネスモデルを作りだしている。

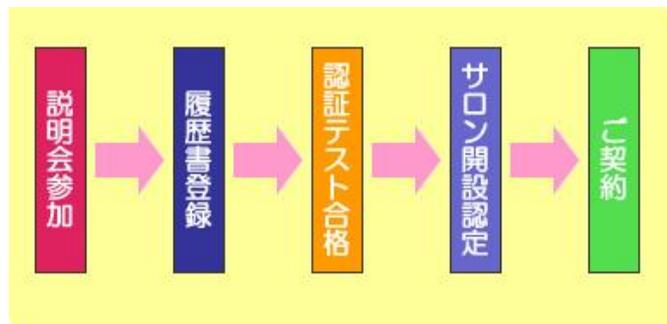
所在地:千葉県

TEL:043-213-8150

URL:<http://www.active-brains.co.jp/>

### 【主な支援機能】

- 地域型パソコン教室の仕組みやノウハウを、地域の女性層(主婦SOHO層などが中心)に提供して、その開設サポートを行い、その運営支援等を行う。
- 上記と連動して、教室運営者に対しての研修セミナーの提供などを実施。自治体等に働きかけて教育関係の業務を受託するなどの業務受託と、その業務の SOHO 事業者への発注を行う。



▲サロン開設までの流れ

### 【主な特徴】

- 地域密着型パソコン教室「PC ママサロン」のフランチャイズ展開を行い、仕事と生活を両立したい女性が安心してサロンを開設できるように、「小資金でスモールスタート」を特長とする独自の運営システムを提供している。
- 高度なスキルを持つパートナー・ネットワークを活かして、自治体や大手企業等からの業務受託とその SOHO 事業者への発注業務を行っている。

### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- 地域型のパソコン教室の運営などによる独自のビジネスモデルがある。
- 高度なスキルを持つパートナー・ネットワークでは、プロジェクトに応じて最適なキャスティングを行い、プロジェクトチームを編成している。そのため、ハイ・コストパフォーマンスの提供が可能である。
- お客様が要望している内容をしっかりと把握し、ご満足いただけるような提案型営業を常に行っている。さらに機動力を活かし、良質できめ細かいサービスの提供を行っている。

## 7. シニアの能力やノウハウ等を生かし、“健康”をキーワードにした活動を展開

### 特定非営利活動法人シニアSOHO東京

【NPO 法人】

Sohotokyo

#### 【概要】

同法人はシニアが持っている個別の経験やノウハウを様々な場面で生かし、ビジネス・コミュニティ・ヘルス・ボランティアなどの活動を通して社会貢献している団体である。

所在地: 東京都

TEL: 03-3316-9549

URL: <http://www.sohotokyo.jp/>

#### 【主な支援機能】

- 専門家や有識者によるシニア向け心と体の健康セミナー及び診療相談の開催支援
- 行政及び関係機関からの情報処理に関する受託支援、シニア向け ICT の教育・普及・啓発
- 個人情報保護に関する専門家(プライバシーコンサルタント)の養成支援、行政及び関係機関のプライバシー保護管理者養成事業支援
- シニアの文化交流のための講演会及び各種イベントの開催、国際交流、世代間交流のための講演会及び各種イベントの開催



▲シニア SOHO 東京の例会に参加のシニアの皆様(写真上)。

▲例会で講演する井上正敏さん。スローフードとは何か、わかりやすく講演をした。

#### 【主な特徴】

- シニアの経験、ノウハウを生かしましょう！をキャッチフレーズに、さまざまなプロジェクトに取り組んでいる。基本的には参加者の自由意志に基づく個人の集まりで、自分たち、また社会に対して寄与すべく、シニアの能力やノウハウなどこれまでの成果を自発的に持ち寄って「協働」することにより大きな力を発揮することを目標としている。
- データ入力などの事務処理請負から、Web アプリケーション、ソリューションの提供、プライバシーコンサルタントの養成まで幅広く ICT 事業を展開しているが、活動の基本は健康と考え、健康診断支援など、健康維持増進にも力を入れている。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

あくまでも会員の自主的提案によるビジネスプロジェクトとプロジェクトメンバーによる独自の開発行為を支援する。更に、他の会員に対してノウハウやビジネスモデルの積極的な開放によるビジネスチャンスの提供と支援する形が成功の要因と考える。また、ビジネスだけに特化することではなく、全ての会員に共通する健康維持増進支援を基軸に、様々なジャンルの会員を講演者とした研修会(例会)によって会員の参加意識の向上と会員同士の相互理解を図るための偏りのないコミュニティの場を提供することにより継続性を保っていることが失敗しないためのポイント。

## 8. 専門的スキル向上のための教育体制を充実。情報セキュリティ教育にも注力。

株式会社 いわきテレワークセンター

【民間企業】



### 【概要】

同社は民間企業が SOHO 支援を目的として設立し、地域の活性化に貢献するためのコアとして、テレワークを活用したSOHO支援機能を活用し事業化に成功した草分け的な存在である。具体的な「仕事の受発注業務」を主体として支援活動を展開し、事業として成立させている。

所在地:福島県

TEL: 0246-35-1635

URL: <http://www.iwaki-twc.co.jp/>

### 【主な支援機能】

- 仕事の受発注機能
- 仕事を進めるために必要なスキルについてプロジェクト単位で研修を実施する人材育成機能。(現在では単に仕事に関連したアプリケーションスキルの習得だけでなく、個々のテレワーカーの全体的な能力アップのための各種研修制度を設けている)
- 個別の在宅テレワーカーの在宅での仕事を進めるための環境づくり、仕事づくり、家族やコミュニティとの関係づくりなどに関連した相談機能



▲JAVA の研修会を行う㈱いわきテレワークセンター。在宅テレワークの基礎講座から専門スキルの講座まで多種多様なプログラムが用意されている。

### 【主な特徴】

- 約 500 名の在宅テレワーカー (SOHO 事業者) を組織し、すべてのテレワーカーは同社からの仕事の発注によってワークスタイルを形成している。いわゆるモニター的な会員登録によるネットワークづくりではなく、すべて仕事のつながりである。
- 特に最近の個人情報保護法や物理的情報セキュリティ対策には力を入れ、同社自身が P マークを取得し、さらに個別のワーカーに対するセキュリティ教育を徹底、SOHO 事業者と個別に、セキュリティ保護を含めた契約を締結してセキュリティ保護の体制が確立されており、発注者からの高い信頼を得ている。

### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

基本的にテレワークや SOHO 事業を進める上でもっとも大切なものは人材の量と質の確保と捉えており、クライアントとの最終的な信頼関係を形成するために必要な要素は、

- ① 専門性
- ② 信頼性
- ③ 価格優位性

の三つである。そのため、特にテレワーカー (SOHO 事業者) の資質を見極めて目標を設定し、スキル向上のプログラムを提供する等、教育体制に力を入れている。

支援団体としての成功のポイントは、SOHO 支援機能を発揮し、絶えず人材を育成し、専門的スキルを向上させることにある。「専門性」はスキルと教育、「信頼性」は納期管理と納品物の品質、「価格優位性」は発注者メリットの追求。この三点セットの実行を目指し事業活動を行っている。

## 9. 支部組織により事業者のニーズに対応。教育体制にも注力。

### 福島県ベンチャーSOHOテレワーカー共働機構

【NPO 法人】



#### 【概要】

同機構は、福島県のベンチャー、SOHO事業者、テレワーカーが協力し、スキルを向上し、よりお客様本位のサービスを提供できるよう努めることにより、ICT化、デジタルディバイドの解消、新事業の創出、情報教育の推進などに貢献している団体である。

所在地:福島県

TEL:024-531-0811

URL:http://www.f-vst.com/

#### 【主な支援機能】

- 構成員の情報交換や相談などに応じるホームページを開設し、機構と構成員だけでなく、構成員相互の情報交換を活発にしている。
- 構成員の日常的な相談に応じて支部間で情報を交換し、最適な解決手段を講じる、相談機能。
- 構成員のスキルアップを図るため、経営セミナー、遠隔研修事業、OJT事業などを展開している。
- IT化やデジタルディバイドの解消、新事業の創出、情報教育の推進などのSOHO事業者が抱える課題について調査研究を行っている。
- 200万県民に対する情報化事業として、「IT産業リトレーニング事業」や「情報通信人材研修事業」などを積極的に展開している。



▲会津若松市のインキュベーション施設でのSOHO支援事業。Re-born(リボン)と呼ばれる事業で、「再び生まれる」、つまり「再生」を意味しています。住民の社会参加を支援し、衰退しつつある中心市街地の再生が目的。閉鎖された大型店舗のフロアの一部で、「インキュベート事業」、「託児事業」、「IT産業リトレーニング事業」の3つの活動をおこなっている。

#### 【主な特徴】

- 福島県は、横長の地理的特徴を持っており、これらの全体を本部が把握することが困難なので、福島県内に7つの支部組織を持ち、支部の独立採算制を採用している。こうした広域連携的なSOHO支援団体は他に例がなく、NPO法人の成長発展のための組織的ノウハウがある。
- 各地域の構成員が、フラットな立場を前提として活動している。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- 福島県全域を対象とする広域ネットワークによるSOHO支援は、綿密な公民の連携によって作り出されており、支援団体としての成功要因と考えられる。
- 各支部の強みが情報共有されており、国や県、あるいは市町村からの仕事の受注においては、地域支部の強みをもっているところに対応するなど顧客ニーズに対応できる。

## 10. NPO法人との協働により、スペース提供を中心とする支援活動を展開

北本市商工会

【商工会】



### 【概要】

同商工会は、地域の SOHO 事業者支援のためにNPO法人と協働する形で、SOHO 事業者を支援するためのスペースを駅前に提供し、民間(NPO法人)と一体となった SOHO 事業者の支援業務を実施している。

所在地:埼玉県

TEL:048-591-4461

URL:<http://www.kitamoto-sci.jp/>

### 【主な支援機能】

- シニア SOHO 事業者層をはじめとして、SOHO 事業者が集まれる場所をNPO法人と一体となって整備。
- NPO法人が行う SOHO 事業者支援や地域の活性化事業に、協働の形で深く参画。
- SOHO 事業者やNPO法人に対して、仕事の発注などの支援業務を行う。



▲ミーティングスペース

### 【主な特徴】

- ほとんどの商工会は、起業支援活動の一環として SOHO 事業者層の支援を行っているが、「SOHO 支援」を高く旗印として掲げている商工会や商工会議所は数少ない。しかし北本市商工会においては市長の理解もあり「SOHO 支援」活動を強力に推進している。
- 現在、北本駅前に「北本市商工会SOHOサロン」という名称のスペース(SOHO事業者の支援の場)ができています。その運営主体は商工会ですが、NPO法人埼玉ソーホー支援推進協議会が全面的にバックアップする形(商工会が同NPO法人に運営委託)で成り立っています。
- 同商工会は、このNPO法人との協働により、SOHO 事業者の起業支援活動をはじめ、商店街の活性化活動やインターネットを使った売り上げ実証事業(パソコンや携帯サイトに街の商店の売り出し情報などを配信し集客等につなげる実験など)の実施、街の活性化イベント等の仕掛けを行ってきた。

### 【支援活動の成功要因・失敗しないためのポイント】

商工会としては、NPO法人の力をうまく取り込んで、協働事業を進めてきたところに成功要因があると考えられる。

## 11. SOHO事業者のビジネス展開をサポートする事業を有料で提供

### プラットフォームサービス株式会社

【民間企業】



プラットフォームサービス株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-21

#### 【概要】

同社は千代田区が所有する施設を借り受けて SOHO まちづくりの拠点施設にコンバージョン(用途変更)し、施設に誘致した複数の SOHO エージェントを核として入居 SOHO を募集、入居 SOHO 同士の連携・協働プロジェクトをコーディネートしながらまちづくりの課題解決を目指している。

所在地: 東京都

TEL: 03-3233-1511

URL: <http://yamori.jp/>

#### 【主な支援機能】

●施設内に設けた専用の事業スペース(Closed Nest)や約40席の共用ワークデスク(Open Nest)、会議室、プロジェクト・ルーム等を、ワークスタイルやビジネスニーズに応じて自由に組み合わせて利用できるフレキシブルな施設サービスの提供。

〔主な設備〕

- 総合受付、専用ワークスペース(37区画)、フリーアドレスデスク(40席)、高速インターネットサービス、共有複合機(コピー、ファクシミリ、プリンター)、パーソナル・ロッカー、メールボックス、コミュニケーション・ラウンジなど
- 貸会議室(小規模会議室、中大規模会議室、プレゼンテーションルーム、期間貸しプロジェクト・ルーム)の提供。
- 各種ビジネスサービス(電話受付・取次代行サービス、郵便物受取・転送代行サービス、コピー&製本代行サービスなど)の提供。
- 無線LANを自由に活用できる交流空間としてのテレワークカフェの提供。
- Talk Live など各種交流イベントの開催、入居 SOHO 同士の情報交換の為にメーリングリストの開設や広報誌の発行など、各種情報サービスの提供。
- インキュベーション・マネジャーによる無料経営相談や SOHO エージェントによるビジネスマッチング等、各種経営サポート。



▲各種ビジネスサービスの受付窓口



▲ウッドデッキを使用したテレワークカフェ

#### 【主な特徴】

- 千代田区のステイタスとブランドイメージを活かし、ナレッジワーカーが集積する人と情報の交流拠点を創出している。
- 都市型SOHOの理想的なワークスタイルを支える高質なファシリティを安価に提供している。

#### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- 施設の提供に対する SOHO 事業者等のニーズに対応した支援事業を有料で展開している。
- SOHOまちづくりの推進という、明確なコンセプトを持って支援活動を行っている。

## 12. メディアを意識的に活用し、信用や知名度を獲得

JSRA日本セールスレップ協会

【有限責任事業組合】



### 【概要】

同協会は、日本に個人事業者(SOHO事業者)の営業パーソン(セールスレップ)を根付かせることをめざし、SOHO事業者の営業面をサポートするという独自のサービスアイテムを用意し、これまで最も手薄とされていた営業支援の領域で新しい可能性を実現している。(任意団体として始まったが、現在は有限責任事業組合(LLP)となっている。)

所在地: 東京都

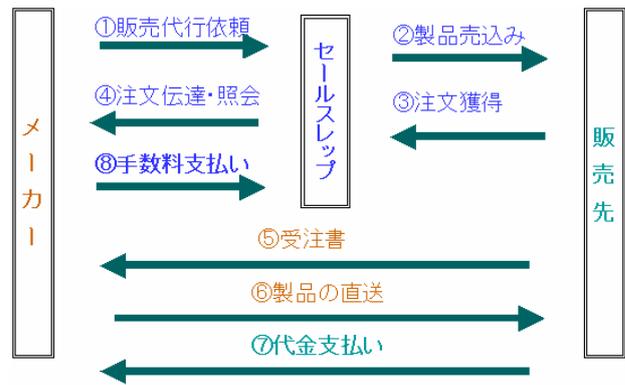
TEL: 050-3573-1887

URL: <http://www.jrep.jp/>

※セールスレップ: 販売代理人。メーカーと営業代行の契約を結ぶ、おもに個人事業の営業マンをさす。  
(出典: 三省堂「デイリー新語辞典」)

### 【主な支援機能】

- セールスレップ資格制度の提供と確立。
- セールスレップ、販路コーディネータ、メーカー、行政連携機関との交流会実施。
- セールスレップ向け研修セミナーの実施。
- 地方在住会員向けの「インターネットによるeラーニング講座」の提供。
- セールスレップへの仕事の紹介(商材をセールスレップの仕組みを通じて売りたいと考えている企業等とのマッチング)



▲セールスレップ・システムの仕組み

### 【主な特徴】

- セールスレップの資格制度の提供を前面に掲げて設立したのが日本セールスレップ協会である。同協会は、わが国で初めて、本格的に日本型セールスレップの研修事業に着手し、平成 15 年には中小企業総合事業団(現中小企業整備機構)からの受託により、「セールスレップ研修事業」等を行った。
- 積極的にマスコミに対しての情報提供に努めることによって、メディアで取り上げられる機会も多く、そうしたことが信用獲得やまた協会活動の広がりにつながっている。

### 【支援活動の成功要因と失敗しないためのポイント】

- 宣伝・PRに対して意識的に取り組んでいる。
- 明確なビジネスモデルを有している。

SOHO 支援団体が成功するための実践事例  
～ SOHO 支援事業の成功事例から学ぶ ～

平成18(2006)年

【発行】

総務省情報通信政策局情報流通高度化推進室

---

【編集・制作】

社団法人日本テレワーク協会

〒102-0083 東京都千代田区麴町 3-2-5 垣見麴町ビル別館

電話 03-3221-7260 FAX 03-5211-8834

URL <http://www.japan-telework.or.jp>

---