ISSN　1345－0239

第50巻　第 6 号

商学研究所報

2019年 2 月

SOHOの黎明期と現在
－SOHO座談会から－

鹿　住　倫　世

専修大学商学研究所

SOHO の黎明期と現在
－SOHO 座談会から－

鹿　住　倫　世

商学部

The Dawn of SOHO's Activity and Current State

Tomoyo KAZUMI

School of Commerce

SOHO の黎明期と現在
－SOHO 座談会から－

1　はじめに

近年、日本における新規開業は、その約 2/3 が個人事業として 1 人で事業を営み、主な事業所は自宅という様態である（日本政策金融公庫総合研究所　2017)。パソコンをはじめとする情報機器の発達、普及や、ブロードバンド通信への接続が容易になったこと、スマートフォンの普及などの結果、個人が会社などの組織に属さなくてもできる仕事の範囲が、20 年前と比べて格段に広がった。

中小企業庁では、従来から発行している『中小企業白書』に加えて、2015 年度から『小規模企業白書』を発行するようになった。その背景には、商店街の個人商店や家族経営の町工場など、従来から存在する小規模企業・事業者に加え、上記のような情報機器を活用して 1 人で自宅で事業を行う新たなタイプの小規模企業・事業者が増加してきたことがある。『2015 年版小規模企業白書』では、こうした新たなタイプの小規模事業者を「フリーランス」と呼び、その実態をアンケート調査によって明らかにしている。

振り返って、このような「情報機器を活用して 1 人で自宅で事業を行う」事業者を、以前は SOHO と呼んでいた。SOHO とは、Small Office Home Office の頭文字を取ったものである。自宅のみならず、小規模なオフィスで仕事をする人や会社も含まれる。パソコンの性能が向上し、インターネットが日本に導入され普及し始めた 1995 年以降、このような働き方をする人が増加していった。

筆者は、企業家研究の一環として、このような個人で小規模な事業を起業する SOHO 事業者・ワーカーに 1990 年代終わりから着目し、SOHO 事業者および SOHO として開業しようとする者への支援のため、1998 年に任意団体 SOHO シンクタンクの設立に参加した。SOHO シンクタンクは、2001 年に東京都から特定非営利活動法人の認証を受け、SOHO というワークスタイルの普及促進を目指し、SOHO に関する情報収集・発信や講演会、セミナーの開催などの活動を行ってきた。任意団体設立から 20 年が経過し、昨今はフリーランスや在宅ワークなど、当初考えていた SOHO というワークスタイルが社会に普及、定着し、国をはじめとする行政もこうした働き方に対して様々な施策を講じるようになった。そのため、SOHO シンクタンクのミッションは達成されたものと理解し、2018 年 3 月 31 日を

もって特定非営利活動法人 SOHO シンクタンクを解散した。

本論は、SOHO シンクタンクの解散前に、任意団体設立から 20 年を記念して、1990 年代から 2000 年代初めに SOHO 事業者として、あるいは SOHO 支援団体のリーダーとして活躍してきたキーパーソンによる座談会の採録をまとめたものである。

採録の作成にあたっては、SOHO シンクタンクの運営に協力してくださった、オフィス亀田屋の亀田美穂さんにご尽力いただき、筆者が加筆・編集を行った。キーパーソンの皆さんは、それぞれ昔からの知古であり、互いに改めて説明しなくてもわかるという前提で、かなり内容を省略して発言されている。こうした背景にある情報を丁寧に調べ、確認してくださったのも亀田さんである。改めて感謝申し上げたい。

本論の意義は、20 年前と現在で、SOHO 事業者あるいはフリーランスや在宅ワーカーというワークスタイルがどのように変化し、あるいは変わらず、どのような課題に直面し、それをどう乗り越えてきたかを理解することにある。本論により、SOHO 事業者にとって必要な環境整備や支援策のあり方のヒントが提供できれば幸いである。

2　SOHO リーダーズ座談会の概要

2.1　開催概要

＜開催趣旨＞

SOHO という言葉が生まれて久しいが、IT の普及と技術革新により SOHO を取り巻く環境もかなり変化してきた。そこで、SOHO 事業の実態について過去と現在を比較しながら、SOHO の変遷と今後の可能性について社会に提言したいと考える。

そのため SOHO の過去、現在、未来について、SOHO 黎明期より SOHO 支援、育成に重要な役割を担ってこられた団体及びキーパーソンの方々のお話を伺い、意見交換することとした。

＜開催概要＞

■日時：　2016 年 6 月 11 日（土曜日）　15:00～17:00

■場所：　東京都千代田区神田神保町 3-8
専修大学　神田校舎　7 号館 7 階　774 号室

■テーマ：

・SOHO リーダーの皆様のこれまでのご活動の発表

・SOHO の未来について意見交換

■出席者：[1]

藤倉潤一郎（㈱地域協働推進機構　代表取締役　全国デジタル・オープン・ネットワーク事業協同組合　顧問）

福田稔（高田馬場創業支援センター　インキュベーション・マネジャー（IM）、元・SOHO 国泰寺 IM）

堤香苗（㈱キャリアマム　代表取締役）

伊藤淳子（農と食女性協会　代表ほか、株式会社エイガアル）

鋤柄よし子（イラストレーター、ヒューマンデザイン、元・アトリエコスモス代表）

司会：特定非営利活動法人 SOHO シンクタンク　代表　久保京子

オブザーバー：特定非営利活動法人 SOHO シンクタンク　理事　鹿住倫世（専修大学）

2.2　SOHO リーダーのこれまでの活動（SOHO の過去～）

出席してくれた SOHO リーダーは、1990 年代後半から SOHO 事業者として活躍したり、SOHO 事業者への仕事の仲介など、SOHO 事業者をサポートしてきた人たちである。そこで座談会の始めに、各 SOHO リーダーからこれまでの活動について語ってもらった。

⑴ 在宅ワーカー支援 ― 株式会社キャリア・マム

株式会社キャリア・マム　代表取締役 堤　香苗 氏

＜概要＞

1990 年代後半、堤香苗氏は介護や子育てのために在宅ワーカーを目指す女性たちの支援を始めた。当時、社会に浸透していなかった在宅ワークというワークスタイルは、20 年たっ

[1] 出席者の肩書は、すべて座談会当時のものである。

た今、時代の流れの中で注目されつつある。

◆キャリア・マムの沿革

堤氏が「ママの元気と笑顔」を合言葉に任意団体「キャリア・マム」を発足させたのは1996年のことだ。その後、2000年には株式会社キャリア・マム（以下、キャリア・マム）を設立する。キャリア・マムは活動開始以来20年にわたり、在宅ワーカーとして働く女性たちの支援活動を続けている。堤氏が支援の対象としてきたのは、介護、子育て、自身の障害などのために外出することが困難な、在宅で働くことを望む女性たちである。かつてアパートの一室からスタートしたこの活動も、今では京王・小田急多摩センター駅前の商業ビル5階に事業所を構えるまでに至った。事業所にはオフィススペースのほか、コワーキングスペース的な要素も取り入れた「おしごとカフェ」、ホール、ギャラリーなどを併設している。

2014年7月、キャリア･マムオフィス内にカフェがオープンしました。
カフェの名前は「おしごとカフェ　キャリア･マム」。
「自分らしく働くママたちを応援する」というコンセプトのもと、
ミーティングや新製品のサンプリング、プチレッスンも開催していきます。
また、コワーキングスペース（お仕事ができる場所）としても活用できます。

もちろん、お茶を飲むだけに立ち寄ってくださるのも歓迎です。
マム会員のみなさんはもちろん、「働く」に興味のあるママたち、
地元にお住まいの方、みなさんが集う憩いの場として愛されるカフェを目指します♪
（引用：キャリア・マムウェブサイト　http://www.c-mam.co.jp/oshigoto_cafe/）

図１　キャリア・マム　お仕事カフェ

堤氏が事業を始めたころは、まだパソコンやインターネットが一般の家庭には普及しておらず、在宅ワークの主流はワープロの時代だった。その後、パソコンやインターネットの一般家庭への浸透、大容量データの高速通信が可能な光通信やクラウドコンピューティングの登場などにより在宅ワークの作業環境は大きく変化した。

現在キャリア・マムは、全国 10 万人の登録会員ネットワークを活用したビジネスモデルを構築し、年間 2,000 名ほどの登録メンバーが活躍している。事業規模は、年商 3 億 2,000～3,000 万円だ。

◆在宅ワーカーの育成とビジネスマッチング

キャリア・マムは現在、埼玉県女性キャリアセンターが主催する「在宅ワーク総合支援事業」（現・「在宅ワーク就業支援事業」）を受託し、女性の活躍支援をテーマに二方向の活

埼玉県女性キャリアセンターでは、女性の就業支援の一つとして、育児や介護等により就業機会が制約されやすい女性に対し、柔軟で多様な働き方が可能な在宅ワークに関する就業支援事業を実施しています。

埼玉県在宅ワーク就業支援事業では、在宅ワーカーを支援するための様々なセミナーやイベントを用意しており、在宅ワークに興味を持った方が、在宅ワークについて知り、在宅ワークのお仕事を見つけ、そして、在宅ワークのお仕事を広げるところまで支援するプログラムを展開しています。

在宅ワークに興味を持った方向けには、在宅ワークを始めるための基礎知識や心構えを習得できる在宅ワーカー育成セミナー「**入門コース**」、「**初級コース**」があります。また、特定の業務の専門スキルを習得できる「**スキルアップコース**」は、受講してスキルを身に付けることで、お仕事受注のチャンスを高めることができるセミナーです。年に数回実施する「**ビジネスマッチング交流会**」では、在宅ワークを発注する企業と対面で商談することができます。その他、在宅ワークについて情報交換を行うことができる「**在宅ワーカーと受講生との交流会**」や在宅ワークについての「**個別相談**」も実施しています。
働き方の一つとして、「在宅ワーク」を視野に入れながら、自分らしい働き方を見つけてみてはいかがでしょうか。

引用：埼玉県在宅ワーク就業支援事業ウェブサイト（https://zaitaku-cmam.jp/about01/）

図２　埼玉県在宅ワーク総合支援事業

動に力を注いでいる。一つは、在宅ワークに関する教育だ。在宅ワークに興味を持つ女性たちに向け、自宅で働くという働き方そのものを知ってもらい、今まで企業に雇用されたことしかない人たちが在宅で働けるようになるための教育を行っている。今まで会社員やパートとしてしか働いたことがない人たちに、請負で働くということ、すなわち小規模であっても個人事業主として営業、経理、請求業務などを自分でやらなければいけないということを理解してもらうための活動である。

もう一つは、仕事を求める在宅ワーカーと在宅ワーカーに業務を委託したい企業のビジネスマッチングだ。スキルのある人材を十分に雇用することが難しい中小企業だからこそ、請負事業者である在宅ワーカーを使ってもらいたいのだと堤氏は言う。そのために、中小企業を対象とした「在宅ワーカー活用セミナー」「ビジネスマッチング交流会」を開催している。また堤氏は、厚生労働省「在宅就業者総合支援事業」の一環である「HOME WORKERS WEB(ホームワーカーズウェブ)」の運営を受託して、「在宅ワーク発注企業向け説明会」「マッチング交流会」を東京と大阪で開催し、在宅ワーカー活用の普及啓発活動を行っている。

◆20 年にわたる活動の成果

これまで活動を続けてきて一番大きなサクセスは、在宅ワークという働き方が、埼玉県で初めてきちんと社会的認知を得たことだと堤氏は言う。在宅ワーカー、特に主婦の自営型ワーカーは、どれほどの売り上げが立てられるのかも分からない個人事業主である。当初は、埼玉県も支援活動を行うことに消極的だった。それが今では、在宅ワーカーを目指す女性たちがきちんと個人事業主として活動できるように、県の予算で教育や訓練を行い、「在宅ワークといえば埼玉県だよね！」というキャッチワードを掲げて埼玉県「在宅ワーク総合支援事業」が展開されている。2015 年度のセミナー参加者は約 1,200 名、2016 年度も各回 150 名以上の女性たちが在宅ワークについて学ぶために来場した。堤氏は「20 年以上この活動を続けてきて、やはりこの働き方は必要とされているということをようやく実感できた」と語る。

◆在宅ワークというワークスタイル浸透のために

現在、在宅ワーカーの支援活動する中で一番の障壁となっているのは、2005 年 4 月に全面施行された「個人情報の保護に関する法律」（個人情報保護法）だと堤氏は言う。個人情

報保護法のもとでは、個人情報を取り扱う企業が個人データの取り扱いを外部委託する場合、委託した個人情報の安全管理が図られるように委託先を監督する義務がある。そのため、金融機関やコールセンター、クレジットカード情報など非常にセキュアな個人情報の取り扱いを、個人事業主に委託することを厳しく制限する企業も多いという。委託先の管理責任を負う発注企業側としては、万が一の個人情報流出等に対するリスク回避を優先させてしまうようだ。

個人事業主に対する社会保障制度の充足が被雇用者と比べて後回しにされている印象があると堤氏は言う。例えば、現状の制度では個人事業主になると、国民健康保険、国民年金への加入が義務付けられる。女性の場合、国民健康保険加入者にも出産育児一時金は給付されるが、雇用保険の被保険者ではないため育児休業給付金は受給できない。もともと日本人は企業に雇用されて働く人が多く、社会保障制度の面で、個人事業者として働くことへの違和感、抵抗感がある人も多いようだ。

SOHO、在宅ワークは第三者から「見えづらい」ワークスタイルだと堤氏は言う。そのため、大変なわりにお金を稼ぐことができないというイメージ、悪徳業者にだまされるかもしれないといった不安を抱く人も多い。「片手間ではなく、きちんと働けばきちんと稼ぐことができる。今後も、正しい在宅ワーカーの姿を多くの女性たちや社会に向けて発信していきたい」と堤氏は語った。

(2) 女性 SOHO のための情報発信 ― W-SOHO

農と食女性協会　代表　伊藤　淳子 氏

＜概要＞

パソコンをはじめとする IT が一般に普及する前夜から、伊藤淳子氏は女性 SOHO の存在を社会に情報発信するという形で支援活動を始めた。時代の流れとともに SOHO の領域やワークスタイルは変化してきたが、その姿を追い、発信し続けることが伊藤氏のスタンスだ。

◆非営利任意団体「W-SOHO」の誕生

伊藤氏は 1970 年代からフリーランスとして女性誌の企画制作、編集の仕事に携わり、1988 年に株式会社エイガアルを設立した。エイガアルの主な業務は女性誌の企画制作だっ

たが、当時まだ一般的ではなかったマーケティング分野の企画を得意としていたという。

1980 年代は、デジタル分野の技術が急速に進化していった時代である。しかし、「ソフトの面ではあまりにもプアコンテンツが多かったことに対して歯ぎしりをしていた」と伊藤氏は語る。また、当時の IT 関連企業の認識としてパソコンは男性が使うものだというイメージがあったために、女性である伊藤氏がコンテンツ制作に参入することが困難だったという。当時は、キーパンチャーというタイプライターを使用した入力をする業務にたくさんの女性が従事していた。その作業をそのままパソコンに移行できるという意味では、その時代からパソコンは女性に親和性があった。

伊藤氏は、IT 分野で活躍できる能力とやる気がある多くの女性たちがいるにもかかわらず、実際に活躍する場がないことに疑問を感じ、鋤柄よし子氏（元・アトリエコスモス代表）とともに『WOMEN'S SOHO YELLOW PAGE （W-SOHO イエローページ）'97』（W-SOHO 編集委員会編 1997）という女性ネットワーカーの電話帳を発刊する。WEB で掲載希望者を募ったところ、登録者は 2,000 人に上った[2]。登録者の多くは、住所、本名など個人情報のすべてを明かそうとはしなかったが、伊藤氏はパソコンを使って仕事をやりたいという女性がこれだけたくさんいることを社会に周知したかったという。また、同時期にパシフィコ横浜で開催された「女性のためのネットワーキングフェア」（日本経済新聞社主催）で SOHO ブースを企画担当したところ、3 日間で 4,000 人近くの来場者があった[3]。

こうして、「W-SOHO イエローページ」発刊と横浜パシフィコのイベントによる「非営利任意団体 W-SOHO」の告知活動は、新聞等のメディアでも紹介され、伊藤氏のもとにはパソコンを使って仕事をしたいという女性たちの問い合わせが連日殺到したという。

◆女性 SOHO の存在を社会に発信し続ける

この出来事を振り返って、伊藤氏は「SOHO の女性たちのために仕事をコーディネートするためのビジネスモデル構築するのではなく、あくまでもジャーナリスティックなメディアとして、こういう女性たちがいるという情報を発信していきたかった」と語る。伊藤氏はその後も『Digital Key Women Best50 in 2003 ― 感性と技術が調和する女性リーダー名鑑 』(エイガアル 2003)、『女性起業家・リーダー名鑑 ―108 人の 108 以上の仕事』（日本地域社会研究所 2010）など、SOHO や女性起業家として活躍している女性たちをレポー

[2] 伊藤純子氏の話による。
[3] 伊藤純子氏の話による。

トし発信し続けてきた。

子育て中にも働きたい、あるいは社会とのつながりを持っていたいという女性たちの思いは、IT を活用することで実現できるのだと伝えたかったと伊藤氏は語る。女性たちの才能と能力を開花させ、企業がそれを活用できる可能性、また、そうしたモチベーションのある女性たちが実際に活躍している人たちがいることを知ることで私も頑張ろうという気になれる、そういうメディアを作ってきたという。

図３　伊藤淳子（2010）『女性起業家・リーダー名鑑』日本地域社会研究所

◆W-SOHO の活動

1997 年からスタートした W-SOHO は、こうして集まってきた女性たちに対して会員登録や会費を課金するといったことは行わずに運営された。「ボラスタ」というボランティアとして名乗りを上げた 300 人程度[4]の女性たちが、インターンシップ的に W-SOHO ホームページの制作やメールマガジンの発行などに携わることとなる。ボラスタには、特典として W-SOHO の名刺を持ってもらったことが、彼女たちの参加意欲を高めたという。プロの編集者である伊藤氏からみて、ボラスタには即戦力となる人材はほとんどいなかった。しかし、伊藤氏は彼女たちの「やる気」を大切にしてきた。

当時のサーバー代は月 60 万円を超え、費用的には厳しい状況だったが、個人では手に入れることのできない作業環境を提供することで、さまざまなスキルを持った参加メンバー

[4] 伊藤純子氏の話による。

が互いに刺激し合い育っていった。ボラスタたちも 1 年ほど活動を続けているうちに自信と実力を身に付け、「卒業」していったという。W-SOHO の中で仲間ができて、その中でコミュニティーを作ったり、スモールビジネスを始めていったりというメンバーもいた。特にそういったルールを設けたわけではなく、個々人が自由な発想で勝手にやっていくというスタンスだった。実際のビジネスはエイガアルが対応し、W-SOHO のスタッフには修業場を提供する流れだ。

◆ネットワークとしての W-SOHO の収束

伊藤氏は W-SOHO のメンバーの中から、頭角を現してきたり、プロになったりした女性たちを W-SOHO のお姉さん版ということでさらにネットワークを作った。「W-SOHO リーダースリンク」（通称リーダース）という 1,000 人程度のメーリングリストだったが[5]、そのネットワークもメンバーたちがプロとして成長していくにつれ活動が低迷していったという。現在のリーダースは Facebook に交流の場を移し、400 人程度のメンバーとコミュニケーションを継続している。現在 W-SOHO の運営は、伊藤氏の手を離れ、ボランタリー組織として継続しているという[6]。

伊藤氏は「女性が子育てや家事を抱えつつも何か仕事をやる、いい意味での片手間であり、専業主婦ではなくて兼業主婦という女性たちをみんなに知ってもらうために情報発信を続けている」と語る。また、最近では「農業女子」というテーマの活動に着手している。IT 技術が進むことで、仕事の内容はもとより、表現の仕方やお金の稼ぎ方も変わっていくというのが実感だという。

(3) SOHO クリエーター支援 ― アトリエコスモス SOHO 情報局

フヨー工業株式会社　常務取締役/デザイナー　鋤柄　よし子 氏

＜概要＞

自ら SOHO としてイラストやデザインを手がけてきた鋤柄よし子氏は、1990 年代後半に SOHO 支援活動に乗り出した。支援活動はリーマンショックを契機に幕を閉じることとなったが、ご自身は何歳になっても SOHO として、また SOHO たちとのつながりを保って

[5] 伊藤純子氏の話による。
[6] 伊藤純子氏の話による。

活動し続ける道を模索している。

◆SOHO というワークスタイルが定着し始めた時代

鋤柄氏が有限会社アトリエコスモス（2002 年に株式会社アトリエコスモスに改組）を設立し、SOHO 支援を始めたのは 1997 年のことだ。自らも個人事業主として自宅でイラストとデザインの仕事を手がけていた鋤柄氏は、当時、SOHO という言葉がアメリカから上陸し、日本でも注目され始めたことから SOHO 支援活動に着手する。伊藤淳子氏とともに出版した『WOMEN'S SOHO YELLOW PAGE '97』に対する反響は予想外に大きかった。鋤柄氏はその後開催された SOHO イベントの直後に「アトリエコスモス SOHO 情報局」というクリエーター支援のためのサイトを開設した。

こういった SOHO 支援活動によって、SOHO というワークスタイルは社会に浸透していき、鋤柄氏は大手電気機器メーカーの「SOHO」を題材としたテレビコマーシャルのモデルにもなった。「SOHO の仲間が協力して、みんなで一つのトレンドを作っていくというスタイルが、当時は新しかったのかもしれない」と鋤柄氏は言う。

IT 関連の事業や WEB 制作の需要が上昇していく時代を迎え、鋤柄氏は自分の仕事もやりながら、SOHO 情報局に集まって来たクリエーター12,000 人のネットワークを運営した。支援内容は、「仕事情報」「お仕事支援コミュニティー」「悪徳業者相談窓口」などの提供である。仕事情報については、悪徳業者情報の精査もしていたという。

◆SOHO クリエーター支援活動の限界

その後、鋤柄氏は仕事を求めて自分のところに来るクリエーターたちをなんとか受注に結びけられないかとさまざまな模索をしていった。クリエーターを中心とした人材紹介や派遣の事業なども検討してみたが、どちらからお金を取るべきか、どういうマッチングをしたらいいかという点でなかなかうまくいかなかったという。

例えば仕事を紹介すると、多くのクリエーターはやがて企業と直接取引を始めるという自然の流れがある。クリエーターの仕事の機会はどんどん作るけれど自分のところには予算が付かず、ボランティアで終わるケースが増えていくということだ。自分の事業も安定させながらやっていかなくてはいけない中で、ボランティアで行うサポートに時間と労力を費やしていくことが難しくなってくる。

「IT は普通の業界よりも波瀾（はらん）万丈なので、低迷してくると支援活動を続けることが予算的にもリソース的にも厳しい状況になる」と鋤柄氏は語る。数多くのクリエーターや取引先の多種多様な要望、問い合わせに対応しきれない事態も発生してくる。やがて自身の仕事自体が大変になったために、リーマンショックを契機にアトリエコスモスを閉じ、個人事業に戻ることとなった。

◆発注側企業が求める人材

現在、鋤柄氏は個人事業主として活動を続けている中で、SOHO クリエーターコラボに関わっている。企業の発注者側の立場で、SOHO たちを集めて精査するという仕事だ。やはり、個々人の SOHO を使って仕事をうまくまとめていくというのはなかなか大変だと鋤柄氏は言う。その中で一つうまくいったのが、ネット上の写真やイラストのラボにイラストレーターたちが作品を登録する仕組みの仲介だ。

制作会社は、常に新しいイラストレーターや写真家を必要としている。しかし、それは仕事に慣れていない新人ではなく、フリーランスとしての実績があり、きちんと仕事ができる人材である。鋤柄氏は現在のさまざまな仕事を通して「これから勉強していきたいというタイプの人たちは、業務の窓口として仕事を取りまとめ、サポートする事業者の傘下にいれば仕事を受注することができるが、個人に対して企業から直接発注してもらうのは難しい」のだと改めて実感したと言う。

◆100 歳を超えても SOHO であり続けたい

鋤柄氏の目下のテーマは、110 歳まで仕事をすることだ。そのために本来の仕事であるイラストとデザインをテーマに、パソコンで絵を描くだけではなくて、高齢になってもやり続けられる仕事を確立したいと言う。「SOHO として活動を続け、昔からの仕事仲間たちと緩やかな交流や情報交換もしながらお互いにうまくやっていけるような、そういう一個人でありたい」と鋤柄氏は語った。

⑷ ビジネスプラットフォーム環境の整備・構築

非営利型まちづくり株式会社地域協働推進機構　代表取締役 藤倉　潤一郎 氏

＜概要＞

理想とする SOHO 社会の実現に向けて、藤倉潤一郎氏は 20 年にわたりビジネスプラットフォーム環境の構築に取り組んできた。IT の進展によって、SOHO を取り巻く環境は充実してきたが、常に新たな課題を模索し、プラットフォームの構築を続けている。

◆インターネットの普及によって実現したビジネスプラットフォーム「全国デジタル・オープン・ネットワーク事業協同組合(D-ONE)」

藤倉氏が最初に立ち上げたビジネスプラットフォームは、1996 年に設立した「全国デジタル・オープン・ネットワーク事業協同組合(D-ONE)」である。この組織が対象としたのはデジタルワーカーで、基本的にはインターネットを活用したビジネスをする SOHO たちだ。その中でも受託システム開発やソフトウェア開発など、請負型事業の SOHO が多かったという。ASP や SaaS のような新しいアプリケーションソフトを提供するサービスを開発する組合員などもいて、最初は 32 組合員のうち 3 分の 1 ぐらいはそういった事業型、ベンチャー型だった。

日本では 1990 年代後半にインターネットが急速に普及し始め、インターネットや IT を駆使したさまざまなベンチャービジネスが出現する。D-ONE を立ち上げた当時、インターネットを活用してオンラインで情報交換をしながらビジネスを起こせる、全国のデジタルワーカーとのコラボレーションができる環境を作りたかったと藤倉氏は語る。

インターネット活用によるオンラインの基盤づくりとして、藤倉氏は SOHO 事業者やその仲介機関の情報、業務受発注システムなど、関連各省のデジタルワーカー向けプラットフォームの開発・実証プロジェクトを主導してきた。

◆千代田区の公共施設再生「ちよだプラットフォームスクウェア」

その後、藤倉氏は 2004 年にプラットフォームサービス株式会社を設立する。この会社では千代田区の不活性な公共施設を再生するプロジェクトに取り組み、「ちよだプラットフォームスクウェア」をオープンした。ちよだプラットフォームスクウェアでは、デジタルワークに限らずさまざまな分野の起業家、事業者を対象とし、SOHO たちが実際に交流

できる場となるオフラインのプラットフォーム環境を整備した。

ちよだプラットフォームスクウェアで特徴的なのは、インキュベーション施設のような個室だけではなく、200 席ほどのフリーアドレスの空間を作ったことだ。それ以降、フリーアドレス型コワーキングスペースの SOHO 活動拠点は増加しており、ちよだプラットフォームスクウェアの試みにはモデル性があったのではないかと藤倉氏は言う。

藤倉氏の活動は、年間約 1 億 7000 万円の赤字だった施設をまちづくりの拠点に切り替え、さらに SOHO の活動拠点を周辺の中小ビルへと連携させたことで、5 年間で 36～60 億円の地域経済貢献を達成した。

◆社会起業の創出「非営利型まちづくり株式会社地域協働推進機構」

藤倉氏は、2008 年には鶴ヶ島市の第三セクター方式による非営利型まちづくり株式会社地域協働推進機構という組織を設立する。

この会社では地域協働をテーマに、ソーシャルビジネス[7]やコミュニティビジネスといった社会的企業や社会起業家の支援、人材育成を行っている。

活動の一環である SEEDx 地域未来塾は、インターネットとリアルの両方の場でコミュニティーを作り、コミュニティ全体でソーシャルビジネスが芽生える環境を生み出すプロジェクトだ。このプロジェクトを通じて、社会起業の担い手を育成に取り組んでいる。

◆この 20 年間における SOHO 社会の変化と課題

藤倉氏は活動を始めた当初から、デジタルワーカーを中心とした SOHO を見てきた。しかし現在では、デジタルを使わない仕事がほとんどないような世の中になり、工業から農業まで幅広い分野の人たちが IT を使いながらいろいろなコラボレーションを始めた。

また、D-ONE の頃は比較的若手の SOHO が多かったが、現在行っている新規事業ではプチ起業や身の丈起業をしている女性、アクティブシニア、副業や W ワーカーをするサラリーマンなども多く、支援対象とする SOHO の雰囲気もだいぶ変わってきたと藤倉氏は言

---

[7] ソーシャルビジネス/コミュニティビジネス：地域社会においては、環境保護、高齢者・障がい者の介護・福祉から、子育て支援、まちづくり、観光等に至るまで、多種多様な社会課題が顕在化しつつある。このような地域社会の課題解決に向けて、住民、ＮＰＯ、企業など、様々な主体が協力しながらビジネスの手法を活用して取り組むこと。
出典：経済産業省ウェブサイト（http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/）（2017 年 2 月 8 日確認）

う。

IT の進展とともに SOHO の領域は広がり、当時イメージしていた SOHO 社会は相当程度実現されたと実感しているが、今目の前に広がっている SOHO 社会が、当時、本当に望んでいたとおりのものになっているのかについては疑問もあると藤倉氏は語る。

当時から藤倉氏がテーマにしていたビジネスプラットフォームはかなり充実し、Facebook や Slack など、SOHO がお互いに学習し合ったり、刺激を与え合ったりしながら事業を作っていく環境は広がってきた。また、クラウドソーシングや資金調達のためのクラウドファンディングといった新しい仕組みも登場した。その一方で、SOHO 側にとっては受注価格の低下、無料のコンペ参加など非常に過酷な現実もある。

また、自由で多様な働き方はできる社会になってきたが、一般消費者とビジネスをする人の境目も限りなくなくなってきている。それに引っ張られる形で、プロフェッショナルとして事業をやってきた SOHO たちの仕事が、一般の人たちや IT に代替されるというようなことが、いろいろな領域で起こり始めているのではないかと藤倉氏は言う。

こうした低価格化、一般化の流れにある SOHO の事業環境は、当時イメージしていた、専門性や独自性、多様性のある SOHO たちがお互いに刺激し合い、共に成長していくために求めていた環境とは違う面もある。これらの現状を今後の課題として、新しい展望を開いていきたいと藤倉氏は語った。

⑸ 起業家支援(ビジネス・インキュベーション)

一般社団法人日本イノベーションマネジャー協会　代表理事 福田　稔 氏

＜概要＞

2001 年からインキュベーションマネジャーとして起業家支援活動をスタートした福田稔氏は、多くの起業家たちを応援し、共に歩んできた。自らも常に新たな分野に取り組み、チャレンジを続けている。

◆広島の起業家たちを支えた「SOHO 国泰寺倶楽部」

福田氏の起業家支援活動の原点は、中国電力株式会社が 2001 年に開設した SOHO 国泰寺倶楽部だ。SOHO 国泰寺倶楽部は、中国電力の旧独身寮を事務所仕様に改装したインキュベーション施設である。これから事業を始めたい、小規模で始めた事業を本格的に稼働さ

せようというアーリーステージの起業家を対象として、月 5 万円程度の入居費用で賃貸していた。単に賃貸オフィスというだけではなく、インキュベーションマネジャー(以下、IM)を置いて起業家を支援する仕組みは、当時の電力会社の中では唯一の取り組みだった。当時、中国電力に勤務していた福田氏は、SOHO 国泰寺倶楽部の IM 社内公募に手を挙げた。

SOHO 国泰寺倶楽部が開設された時期には、1999 年の中小企業基本法[8]改正を受け、さまざまな中小企業政策が変わっていき、ニュービジネス、創業などの動きが活性化していた。福田氏が IM だった 2000 年代半ばには、広島で活動する SOHO たちが出展した「ひろしま SOHO 博」も開催されている。

◆人との縁が起業家支援につながる

しかし、中国電力の社内には、民間のアーリーステージの起業家を支援するノウハウは培われていなかった。福田氏はそのような環境の中、手探りで活動をスタートし、ビジネスマッチング、営業の支援、ビジネスモデルのブラッシュアップといったビジネスに関するサポートとともに、起業家たちの気持ちを支える役割を担ってきた。

福田氏は広報部在籍時代に一般社団法人広島青年会議所に参加し、メンバーとの人脈を築いたことがこのとき役立ったと言う。地元の事業者とのつながりやその紹介を受けることで、ビジネスマッチングや営業支援が可能となった。例えば、レストランウエディングの企画支援では、レストランの店舗を一軒ずつ回っても非常に効率が悪い。そこで厨房工場を営む企業の社長に相談すれば、ウエディングに興味があるオーナーシェフと出会えるだろうと仮説を立てて営業に回ったところ、それが功を奏したという具合だ。福田氏は「人との縁を活用することも、支援の一つの形になる」ことを体得したと語る。

SOHO 国泰寺倶楽部は 2014 年 6 月に閉鎖となったが、この施設を巣立っていった OB たちの支えによって、同年に「起業・創業サポートオフィス port.inc(ポートインク)」という民間のインキュベーション施設がオープンした。SOHO 国泰寺倶楽部のような起業家支援の火を消してはいけないということで、福田氏自身も IM として応援を続けている。

---

[8] 1999 年中小企業基本法改正：中小企業基本法は 1963 年に「大企業と中小企業との二重構造の問題に対応」「経済的・社会的制約による不利の是正」を基本理念として制定された法律である。1999 年「中小企業の多様で活力ある成長発展」を基本理念として、「経営の革新及び創出の促進」「中小企業の経営基盤の強化」「経済的社会的環境の変化への適応の円滑化」の基本方針のもとに改正された。出典：「中小企業関連法制の変遷」(経済産業省)
（http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/chuki/npo/pdf/005_04_00.pdf）（2017 年 2 月 1 日確認）

◆アーリーステージに特化した支援体制「新宿区立高田馬場創業支援センター」

その後福田氏は、SOHO 事業者や起業家の素晴らしさに感化されて、2008 年に中国電力を早期退職し、東京へと活動の拠点を移した。東京農工大学の小金井キャンパス内に開設されたインキュベーション施設の IM、法政大学大学院政策創造研究課修士課程などを経て、2011 年には新宿区立高田馬場創業支援センターの立ち上げに参画し、施設長兼 IM として活動することとなった。ちょうど「新宿区産業振興基本条例[9]」が施行となり、創業・起業支援の機運が高まっていた時期だ。この施設の立ち上げでは、福田氏はコンセプトを作る役割を担い、アーリーステージに特化したインキュベーション施設を目指した。これから事業を始めようとする起業家に対して、低価格でさまざまなサービスを提供し、プレーヤーを増やすための環境を作るという、地方自治体ならではの取り組みである。

高田馬場創業支援センターでは、SOHO 国泰寺倶楽部よりさらにアーリーステージの起業家たちを対象として、月 1 万円の施設使用料で、シェアオフィスの提供、事業化の可能性についてのアドバイス、経営革新のサポート、月 1 回の IM との面談といった支援を行ってきた。

◆インキュベーションマネジャーからイノベーションマネジャーへ

福田氏は「2001 年から取り組んできたビジネス・インキュベーションは、創業のときに起こすイノベーションだということに気付いた」と言う。これからは、イノベーションをマネジメントする、あるいはイノベーションを応援する必要があるという思いに至り、2016 年 5 月に高田馬場創業支援センターを退職し、新たな取り組みを始めた。

起業家の中にはバランス感覚に優れた人材もいるが、多くは社会的にはなかなか正しい評価が得られず、ビジネスにも支障が出て来るという。そこで福田氏は、そういった起業家たちのイノベーション、イノベーターを育むようなイノベーションマネジャーという役割を作ろうと考え、それに注力するために一般社団法人日本イノベーションマネジャー協会を立ち上げた。この協会では、イノベーションマネジャー養成研修も事業の一つの柱としている。イノベーターは持って生まれた才能の部分もあるが、イノベーションマネジャー

[9] 新宿区産業振興基本条例：2011 年 4 月 1 日に施行された。「事業者が創意工夫及び自助努力に基づく事業活動を行う」「中小企業者の活力ある成長と発展を目指す」「商店街の発展と活性化を図る」「社会経済状況の変化に適切に対処するため、創業のための環境を整備するとともに、創造力のある産業の育成する」を 4 つの基本理念として規定している。
出典：「新宿区産業振興基本条例」第 3 条（基本理念）より抜粋

であれば研修で育成することもできるのではないかという。福田氏は、「この新しい分野へのチャレンジに、自分自身も起業家として取り組んでいきたい」と熱く語った。

2.3　SOHO リーダーズ座談会

ここからは、出席した SOHO リーダーの皆さんと、SOHO シンクタンク代表久保京子氏、鹿住が加わり、SOHO の現在と将来について自由に意見を述べてもらった。

(1) SOHO とは

久保：昔から SOHO 支援活動をやってこられて、それを発展させつつ継続されている方もいらっしゃれば、少し違う方向に行ったり、また藤倉さんのようにぐるっと一周回ってきて元に戻ったというようなこともあるかもしれません。そういう活動を通じて、SOHO というものに対して、ざっくばらんに今後どうなっていってほしいとか、どんなふうに感じていらっしゃるのかというのをちょっと伺ってみたいと思います。

鋤柄：SOHO とはどういう人たちなのかということが言えないと、支援をお願いすることが難しいと思います。例えば小規模事業者には、士業が入ったり、小さな企業や個人商店が入ったりしますから、多種多様な業種・業態が含まれます。私は以前、ベンチャー支援にも関わって勉強もしていましたが、ベンチャービジネスには国からとても補助金が付きやすいんです。ベンチャーから大きな企業が一つでも二つでも出れば、地域の発展にもつながります。それに対して、ベンチャービジネス以外の SOHO は支援の対象から外れてしまいます。SOHO がどういうことをやっているのか、その事業が発展した時にどのようなことが起こるのかといったことを、もう少し見える形にする必要があると思います。

伊藤：今日の出席者の間でも、SOHO とは何かという考え方がばらばらだと思います。SOHO、在宅ワーク[10]、テレワーク[11]といった新しいタイプの小規模事業を表現する言葉

[10] 自営型テレワーク（在宅ワーク）とは、注文者から委託を受け、情報通信機器を活用して主として自宅又は自宅に準じた自ら選択した場所において、成果物の作成又は役務の提供を行う就労をいう。（厚生労働省ウェブサイト参照：2019 年 1 月 29 日確認　https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/zaitaku/index.html）

[11] テレワークとは、ICT（情報通信技術）を利用し、時間や場所を有効に活用できる柔軟な働き方で

はありますが、SOHO についてはきちんとした定義がないんじゃないでしょうか。それから、見える化ということもありますが、SOHO というワークスタイルのモデルがないと思います。一時期、仕事をする場所を定めずに自宅や喫茶店、図書館などいろいろなところで活動するワークスタイルが「ノマドワーク」と呼ばれて、社会に認知されました。こんな感じで、何が SOHO なのかという定義をきちんと示して、代表的なワークスタイルはこうですよというものを見せていくことが必要な気がします。

鹿住： SOHO という言葉がいいのか何か別の言い方がいいのかは分かりませんが、商店街にある小売店舗やサービス業のような昔からある小規模事業ではなく、IT を活用した事業や新しいサービスを提供している人たちに、何か名前を付けることが必要かもしれません。名前を付けることで、こういう働き方で、こういうふうに稼いでいるんだよというモデルが見えれば、介護や育児との両立といったその人たちが抱えているさまざまな問題も明確になってくるでしょうし、それをサポートするのが政策だと思います。

◆SOHO の広がり

伊藤：SOHO という言葉が社会に認知され始めた 1990 年代には、SOHO は IT に大きく関わっていたと思います。パソコンが安価になり、IT が身近になってきたことで、プログラマーやウェブデザイナーといった IT 系の新しい仕事のスキルがある人たちが独立するチャンスになった気がします。ところが今は、SOHO の分野がいい意味でも悪い意味でも広がっていて、ビーズアクセサリーを作ってネットで売るようなビジネスも SOHO に入っていると感じます。こういった手仕事を SOHO に入れることも悪くはないと思いますが、事業規模もとても違いますし、SOHO の範疇が茫洋（ぼうよう）としたことで SOHO というワークスタイルが見えづらくなったように思います。

今日、『農業女子』（洋泉社、2015）という本をお持ちしましたけれど、農業女子は農業経営をしていることに加えて、IT を活用できることが基本条件になっています。IT を活用することで、農業のあり方や考え方が従来のスタイルとは違ってくると同時に、新しい形の販売やブランディングをするという働き方が生まれています。農業女子は SOHO とは違うのかもしれませんが、SOHO 的な部分もあると思います。何か SOHO と

ある。（総務省ウェブサイト参照：2019 年 1 月 29 日確認 www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/telework/18028_01.html）

はという大きなジャンルを打ち出して、その中に「IT 系」「農業」「子育て中」といったお部屋を作っていけばとても理解しやすい気がします。

久保：昔からそうだったと思います。SOHO と私たちが言い始めた時代には、クリエーティブ系、システム系、入力系などと何となく思っていて、それがさらに広がってきている感じがします。そういう SOHO の定義というか、名前を付けてあげることはとても重要なんだろうと思います。

伊藤：そもそも在宅ワーカーやフリーランスのような人たちは、あまり経済的に余裕がない人が多いせいか、商工会議所や商工会のようなところに会費を払って加盟していないのかもしれません。また、そういう組織に入りたくないからフリーでやっているという人たちもいて、とても結束しづらい面があると思います。一匹狼の集団のような感じがありますよね。だから、SOHO のモデルというものが見えづらいのかもしれません。

図４　ＳＯＨＯリーダーズ座談会の様子

(2) 現状の支援施策、制度とニーズのギャップ

◆女性、小規模事業、支援の対象としての SOHO

鹿住：最近、在宅ワーカーや在宅起業、プチ起業や身の丈起業といった起業は、どちらかというと女性の活躍支援という意味合いで語られているように思います。経済産業省も女性の起業家支援を進めていますけれど、私が委員会に呼ばれてお話をした時に言われたのは一人で起業して自宅でやっている人たちは雇用を生まないし、それほど税収も増やさないから政策的に支援する理由がないということです。それで、そんなことはありません、家で育児だけをやっている期間が長いと再就職を考えた時にハードルが高くなるので、起業することで社会とつながっているというのは意味があるし、女性起業家の中から向いている人やとてもいいアイデアやビジネスモデルを開発した人は、成長する企業になる可能性があるというお話をしました。一人で自宅を仕事場として起業する女性たちに政策的支援をすることは無駄ではないとお伝えしましたが、どうしても産業政策で見るとそうなってしまいます。

でも、今回私たちが実施した「SOHO 白書アンケート」の結果[12]を見ても、最近は一人で創業する人がとても多いので、ベンチャーはベンチャーで必要なんですが、全部が成長する、発展する、大きくなるという見方をする必要はないと思います。その辺で、堤さんは埼玉県では在宅ワーク支援活動の成功例があるとおっしゃっていましたが、埼玉県ではどういう要因から在宅ワークが認知されるようになって、どういうふうに認識されているのですか。

◆埼玉県における在宅ワーク普及啓発活動の成功要因

堤：埼玉県のケースでは、私たちがやらせていただいていることもあって、ゴールとしては女性の雇用と納税です。本当は雇用のほうが先なんですが、今は雇用をためらう企業も多いので、取りあえずは仕事をすることで納税してもらいたいという面があります。

また、埼玉県はとても広いので、都市周辺に住んでいない人たちは自宅の近くに働く場所がないという事情があります。だからといって、仕事をしたい女性のために保育園や託児所、デイサービス[13]のような介護施設を充実させることも難しいので、在宅ワー

12 後日、集計分析をまとめる予定。

13 デイサービス（通所介護）とは、要介護者が受けられる介護サービスで、利用者が施設に通って入浴、排せつ、食事などの介護その他の機能訓練などを受けられるもの（介護保険法第 8 条）。

クが出て来たのだと思います。自宅でパソコンを使って仕事することが少しかっこいいイメージもあったかもしれません。

それで、実際に在宅ワーク支援活動を始めてみると、今の 30、40 代はパソコンを使える方やパソコンに対してアレルギーがない方が一定数いることが分かりました。今は、女性の結婚年齢と第 1 子の出産年齢がついに 30 歳を超えています[14]。そういった状況の中である一定のキャリアを積んできた女性たちが 30 代半ばや 40 代で第 1 子を出産して、同じように管理職として企業に勤められるのかというと、それも難しい。もっと言うと、自分のキャリアが成長していく場所もないことから、今でも第 1 子出産で 6 割ぐらいの女性は、正社員であっても一度離職するという事実があります[15]。そういったさまざまな要因が重なっている中で、在宅でもパソコンを使って仕事ができるのであれば、自宅近隣の小売店舗のパートとして働くよりはいいと感じる人もいると思います。

それと、埼玉県の在宅ワーク支援活動では全て託児を付けていることも、在宅ワークに関心を持つ女性たちが私たちの活動に積極的に参加できる要因になったと思います。

久保：埼玉県で在宅ワークというワークスタイルが広く認めてもらえるようになったように、SOHO の存在が社会に認知されればとてもいいなと私は思っています。そのためには、まず、在宅ワークをやっている人たちを増やすという実績が必要なんですか。

堤：私たちが埼玉県の在宅ワーク支援で頑張ったのは、在宅ワーカーのリーダーを育成しようとしたことです。リーダーの育成というのは、簡単に言うとマネジメント教育です。各地域の中で核になるようなリーダーを作るためのマネジメント教育を、支援プログラムに導入しました。在宅ワーカーのリーダーは、営業や経理、契約書といった個人事業主としてのスキルを一通り身に付けているだけではなく、周囲の在宅ワーカーを束ねる能力がある人たちです。自分自身で仕事ができる人はたくさんいますが、そういう人たちは自分でできる仕事を人にお願いできない面があります。そういう点でマネジメント教育はとても大事で、どういうふうに言葉掛けすると他人の強みを生かすことができる

[14] 厚生労働省「平成 28 年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によれば、第一子の出産年齢平均は 30.7 歳。

[15] 内閣府「平成 29 年版男女共同参画白書」によれば、妊娠判明時に有職だった者のうち、出産 1 年後も有職だった者の割合は 53.1%。座談会開催時点では、出産 1 年後の有職者率はさらに低かったと思われる。

のかといったことを教えてリーダーを育成します。

残念ながら、3 年目の今年はそのプログラムは外されてしまいました。教育すれば誰でもリーダーになれるわけではなく、支援プログラムを実施しても厳選して 5 人、10 人程度しか作ることができないんです。やはり、行政としてはこれだけの予算を掛けるのであれば、少数のリーダーを育成するよりも在宅ワーカーを 1,000 人作ってほしいという感じになります。

久保：では SOHO ワーカーを育てていくには、リーダーの存在がとても重要ですか。

堤：そうですね。働いているのは自宅ですが、女性もオフで対面できる場所をとてもほしがっていると思います。自宅で働く女性たちが抱える仕事や家庭との両立などのさまざまな悩みなどを、リーダーさんがうまくハンドリングすることで、仕事が回り始めて成長するケースもあります。

◆現状の支援施策、制度とニーズとのギャップ

伊藤：自分自身も含めてお金を借りようとすると、セミナーに行けとか、何カ月勉強しろといったことを義務付けられているために、小規模事業者にとってはとても手間が掛かるように思います。融資する側の気持ちも分かりますが、小さいビジネスを営んでいる人たちは、それほど時間に余裕がなく、明日の 100 万ではなくて今日の 10 万がほしい時があります。だから、小さいお金はすぐにでも貸してあげて、それをちゃんと返済できるように、事業として回収させるという融資の仕方があればいいと思います。事業計画や細かい計算をしなくても、例えば 5 万までだったら企画書ペラ 1 枚で融資してもらえるというような。それぐらいの小さい事業でも、それがビジネスとして認めてもらえる方法がないかと何年も考えています。

鹿住：小規模企業政策は昔からある政策ですが、そこで言っている小規模事業者は、商店街の八百屋や魚屋、ケーキ屋、花屋をやっている人たちのことなんです。その人たちの支援をするのは、商工会や商工会議所という組織です。今まで、小規模企業政策はずっとそれでやってきました。小規模企業は、商業は 5 人以下、製造業は 20 人以下と定義さ

れています[16]。統計上は中小企業の 85.1％[17]で、中小企業のほとんどは小規模企業が占めています。

それで伝統的には、伊藤さんがおっしゃったようにマル経融資（小規模事業者経営改善資金融資制度）という少額の融資を受ける時は、商工会議所で半年間経営指導員の指導を受けることが条件になっています。あとは日本政策金融公庫にも少額融資はありますが、ペラ 1 枚程度の事業計画書と収支計画を作らなければなりません。創業補助金（創業促進補助金）という制度についても補助金の下限額が 100 万円で、応募するためにはとても煩雑な書類を作成したり、試作の時には相見積もりを取ったり、それも補助金は後払いなので先に立て替え払いをしなければいけないんです。

「SOHO 白書アンケート」の結果をみると、SOHO や在宅ワークを始める時の創業資金はほとんど 100 万円未満です。今の融資や補助金の制度は自宅でパソコン 1 台を準備して IT で何かをやろうという人たちには到底そぐわないものになっています。

私も中小企業庁の職員の方たちに、最近の創業はパソコンを買ったり、ホームページや名刺のデザインをプロの人に作ってもらったりすれば事業が始められるので、それほどたくさんの創業資金はいらないという説明をして、やっと小規模事業者向けに下限額が 50 万円の創業・事業承継補助金（創業・事業承継支援事業）という創業補助金が創設されたんです。

ようやくそういう新しいタイプの小規模事業者の人たちがいることが認識されて、平成 27 年度から『小規模企業白書』（中小企業庁編）が刊行されました。この白書では、従来の小規模企業とは違うカテゴリーの事業者たちをフリーランスという言葉でひとくくりにして分析しています。

福田：政策誘導のためにいい定義やネーミングをするというのは、とても大事なことだと思います。例えば、経済産業省の産業政策の視点から見ると光が当たらない側面も、事業規模が 1000 万、100 万と小さくなればなるほど生活と一体化した事業になるように思います。むしろ厚生労働省が福祉や社会保障の側面から生業（なりわい）として考えれば、一人で起業して自宅で始めるような小規模事業でも起業してくれる人がいれば失業者が減ることには違いありません。なぜ、そこで関連省庁がお互いに It is not my business

16 中小企業基本法による定義。
17 平成 26 年経済センサスによる。

という話をしてしまうのだろうといつも感じています。

鹿住：厚生労働省が在宅ワークを支援しているのは、自分たちの管轄である家内労働法[18]に基づいています。福祉や社会保障ではなく、エージェントさんから仕事をもらうというのは、内職と同じという感覚です。だから厚生労働省が在宅ワークの支援プログラムを作る時には、独立自営でばりばり営業して仕事を取ってくる人たちはうちの対象ではありませんと言うんです。それは中小企業庁の管轄でしょう、厚生労働省では在宅でエージェントさんから仕事をもらっているような人たちをメインに支援していますという感じです。

一方、中小企業庁では自宅で一人始めるような創業者は、自分たちがターゲットにするべきところなのかという感じだったんです。でも、さすがに最近そういう働き方の人たちが増えてきて、先ほど言った『小規模企業白書』のようなものも作って、そういう事業者も中小企業庁の対象だったと自覚し始めたと思います。

藤倉:何のための政策や制度なのかということを、各省庁が調整しながら作っていくといったことをしないとなかなか実情に合ったものが出来上がりませんよね。

鹿住：従来、中小企業庁などが想定している起業のパターンは、事業計画をきちんと作って 2 年、3 年以内に必ず赤字は解消して、これだけ発展してといった流れを考えてきました。でも、例えば女性の起業について考えると、育児をしている間は自宅でやるけれど、子供の手が離れたらまたどこかに勤めようとか、起業のための準備をしていたけれど妊娠してしまったからもう少し先に延期するとか、いろいろなケースがあるわけです。別に男女は関係ないかもしれませんが、一人で始めるという新しい創業の形は時間的なタームも、規模の拡大や事業のやり方も、従来中小企業庁が想定していたものとは違います。事業所自体も自宅だったり、違うところだったり、いろいろなところでやったりするケースもあります。多分、SOHO のモデルはどういう働き方で、どういう内容の仕事をやっているかだけではなく、創業のパターンや事業をやっていくプロセスについても、こんなに違うんだということをどこかできちんと見えるようにしなければ、現実の

[18] 家内労働法の内容については、厚生労働省ウェブサイトを参照のこと。
https://www.mhlw.go.jp/www2/topics/seido/josei/hourei/20000401-59.htm（2019 年 1 月 31 日参照）

ニーズに合わないんだと思います。

藤倉：モノづくりでさえ小規模事業になっているのに、創業の段階で事業計画をきちんと作って、融資を受けてといったことを前提とした支援政策では、借金で苦しむ人が増えるだけのような気がします。それはもうみんな分かっているのに、仕組み的に変えられないわけでしょう。

藤倉：税制面で言うと、例えば自分が経営者として会社を興して自分で 100%株式を持っているとしたら、給料を取らずに会社に利益を残したほうが節税になりますよね[19]。あるいは、20 万円ぐらいまではそうしたほうがいいとか、1000～2000 万円ぐらいのところだったら個人で取ったほうがいいとか、制度がゆがんでいるためにそれに合わせて調整してしまうこともあると思います。また、健康保険や年金などの社会保障制度の面では、結婚している女性はある程度の金額までであれば、自分の年収を抑えたほうが社会保険料の節約になるというように、現状の制度のために働き方がゆがめられているところがあるわけです。今の時代に合わせて制度を新しくていかないと、多分前に進めないと思います。昔から想定してきたモデル自体が崩れてきているわけですから。

(3) SOHO が求める支援、サービス

堤：在宅ワーク支援に関して言えば、今は託児が求められていますが、多分あと 5 年、10 年したら託児とともにデイサービスのような介護サービスが必要になってくると思います。お子さんだけではなく介護が必要となった親御さんも預かるという支援をしないと、女性たちが「仕事」「出産・育児」「介護」の全てを一人で担うことは難しいと感じます。在宅ワークのような新しい情報ビジネスを支えるために、介護や教育、保育という福祉的なとてもハートライクなビジネス、コミュニティービジネスやソーシャルビジネスと言われる分野ですが、そういうものが出てくると思います。

---

[19] 役員報酬として受け取ると、所得税の対象になり、課税所得額が 330 万円超～695 万円以下なら税率 20%（控除額 427,500 円）、695 万円超～900 万円以下なら税率 23%（控除額 636,000 円）…となり、配当所得に対する税を源泉徴収にした場合の税率（20.315%）を上回る場合は、役員報酬を受け取らずに会社に利益を残し、配当として受け取ったほうが納税額は少なくなる場合がある（さまざまな控除や経費によって税額が変わってくるので、必ずしも配当所得のほうが税額が少なくなるわけではない）。

久保：コワーキングスペースというのは、昔はありませんでしたが今はあちこちにたくさんできています。その利用状況やどんなふうに SOHO の人たちにメリットがあるのかについてはどうですか。たとえば藤倉さんのところでは。

藤倉：僕は SOHO というワークスタイルにこだわりがあるわけではないんです。例えばプランニングをする時には、家で作業をするほうがやりやすいし効率がいいと思います。でも、一緒に働いている仲間や営業マン、特に銀行の人は家の中に絶対に入れたくないわけです。そうすると、そういう人たちと会う場所が必要になります。ビジネスに関する深い話をカフェでできるわけがないので、ある程度自宅とは違う仕事環境がほしいということになりますよね。あるいは何かコラボでいろいろやりたいと思った時に、侃侃諤諤（かんんかんがくがく）とやれる場所がほしいし、いろいろな設備を自宅にたくさん置いて電磁波に埋もれたくもないと考えると、ファースト・オフィス、セカンド・オフィス、サード・オフィスというように仕事をする場所を使い分けるのが普通だと考えています。今ではネット環境が整備されて、どこにいても働けるようになっているわけですから。

藤倉：自宅で働くことに意味があるというよりも、例えば介護が必要な状態なのに預ける施設がないので、介護をするために自宅にいなければいけないという状況があるんだと思います。それで、今では自宅でも普通に仕事ができる環境が整ってきたので、自宅で介護をしながら仕事をしているのであって、ずっと自宅で介護をやりたいかというと、そうではないかもしれません。そういう介護施設のようなものがあって、そこでも自分の仕事ができるほうがいいかもしれないという話だと思います。

今回、僕らが運営しているコワーキングスペースは、キッズスペースまで作ってしまいました。ベビーカーを押してどんどん来られる場所でもないので、そのキッズスペース自体は採算性がありません。そうすると、例えば皆さんがお子さんと一緒に来られた時に、そこに子供たちが過ごせるような場があれば、ホームオフィスでは自分で子供の面倒をずっと見ていなければならないけれど、みんなが 1 時間ごとに交代で見るようなところだったら働けるかもしれない。自宅以外にもいくつか仕事をする場所があることによって、働き方がもっと柔軟になるような気がします。

ちなみにキッズスペースは本当にお金にならないので、僕は一銭も金を使いません、

場所だけ用意しましたから皆さんが本当にお使いになりたいのなら、みんなの力でやってくださいと宣言しています。オープンの時に堤さんが最初にマットをプレゼントしてくださって、すごく環境がよくなりました。それならばということで、子供用の家具や子供が大きくなっていらなくなったものを提供してくださる方、最近は本などをプレゼントしてくださる方も出て来て、少しずつそのスペースも動き始めて来たという感じです。

久保：昔だったらそんなふうにはならなかったような気がするので、素晴らしいことだなと思います。SOHO なんて昔から同じようなことでつまずいていることも多くて、何も成長していないと感じる時がありますが、すごく進歩しているんですね。

藤倉：なぜ僕がこういったことを意識し始めたかというと、クラウドソーシングの普及によって、仕事の受発注の仕組みはどんどん高度になっているなと思っていたんですが、実際に自分でこのサービスを利用してみると、SOHO のような小規模事業者にとって取引条件や受注環境があまりにもひどくて、どうしてこんな世界になってしまったんだろうと感じたからです。だから、SOHO 同士が協力し合えるような場を作って提供することにとても意味があると思っています。

伊藤：今、女性の平均寿命が 86 歳ぐらいまで伸びている中で[20]、女性の活躍といっても、企業の中でトップになるだけでは定年退職の後の人生が 25 年ぐらいあるわけです。そうなると、定年になってから何かを始めるという方法もありますが、女性として最後まで現役で仕事をするためには、経済産業省の産業政策の中で「小商い」、これが小さい産業なんだということを国に分かってもらいたいと思います。

先日も経営コンサルタントの男性の方に、「女性起業家のネットワークって、売り上げ何億？」と聞かれた時に、「多分、億の人はあまりいないんじゃないかな、もしかしたら何百万ぐらいかもしれない」と答えたら、そんなのはビジネスじゃないと言われたんです。ホームオフィスというのはご主人が働いていて、一方で女性は女性で、例えば年収 100 万ぐらいの小さい仕事をしているのかもしれません。でも、年収 100 万の仕事を積

20 「平均寿命」は、0 歳の者の平均余命のこと。2016 年の女性の平均寿命は 87.14 歳、男性は 80.98 歳（厚生労働省「簡易生命表」平成 29 年）。

み重ねることで5年後、10年後には次のステップに行くことができると考えれば、今は「小商い」でもアイドリング期間として重要な意味を持つと思います。

伊藤：あとは、創業する時の支援は今でも結構あると思います。でも、例えば創業3年以内の人を対象としていると言われてしまうと、5年、10年フリーランスでほそぼそとライターなどを続けてきた人が、だんだん中高年になって仕事が少なくなってきた時にはどこに相談に行ったらいいか分からないんです。それから福利厚生や社会保障の面でも、やはり企業で正社員として雇用されている人とは違いますし、年金の受給金額が全然違います。結局、好きだからフリーランスでやっているんでしょう、もうからないのは自己責任だし、貧乏でも失敗してもそれは仕方がないでしょうという現実を、突きつけられているわけですよね。

貯金がないとか、年金が少ないといったことに対して、本当に遊びまくっていたのであれば、本人たちも仕方がないなと思うかもしれません。でも、フリーランスの人はみんな真面目に仕事をしているんです。ともすれば会社員以上に一生懸命仕事をしている人もいるわけです。そういう現状を踏まえて、自分で自分の仕事がコントロールできて、

図５　座談会参加者

後列左から　福田氏、鹿住、久保氏、亀田氏
前列左から　伊藤氏、鋤柄氏、藤倉氏

それがちきちんと仕事として生業（なりわい）が立つような制度や仕組みがあればいいと思います。

3　まとめーSOHO リーダーズ座談会から見えるもの

本座談会は、特定非営利活動法人 SOHO シンクタンクが任意団体として活動をスタートした 1998 年前後、またはそれ以前から、SOHO 事業者として活躍し、同時に SOHO が活動しやすい環境の整備やサポート事業を行ってきた方々に、SOHO 黎明期から現在に至る状況をお話しいただいたものである。

日本でインターネットが一般に使えるようになったのが 1993～4 年であり、その後数年でパソコンの性能アップ､ブラウザの普及やポータルサイトの開設､通信環境の改革など、情報処理、通信環境は大きく変化した。それに伴い、今まで大学や大手企業で大型コンピュータや独自に開発されたシステム、ソフトウェアを使わないとできなかった仕事が、個人が購入できる程度の価格のパソコンやソフトウェアでできるようになった。さらに、インターネットやパソコンの普及によって、ウェブサイト制作やメールマガジン編集・配信、インターネット通信販売、インターネット上でおこなわれるさまざまなサービスやアプリの開発など、新たな仕事が創出された。これまでアナログで行われていた仕事も、例えばイラスト作成や書籍・記事編集、版下作成、漫画制作、動画編集まで、デジタル化されてパソコンで作業が完結するようになった。同時に、それらの成果物の電子ファイルをインターネットを通じて送信することが可能になり、インターネットに接続できる環境があれば、オフィスや自宅に限らず、どこでも仕事ができるようになった。

座談会での発言にもあったように、SOHO 黎明期では、パソコンやインターネットを使いこなし、ウェブサイト制作やプログラミングの仕事をこなす SOHO は、最先端のかっこいい働き方であった。しかし、SOHO のすそ野が広がり、仕事の範囲が広がるにつれて、例えば手書きの顧客カードの入力とか、講演録のテープ起こしといった、比較的専門知識や技術が必要ない仕事も増えていった。こうした仕事に参入するのは、自宅で「内職」感覚で仕事をしようと考えた、経営経験のない主婦が多かった。1990 年代終わり頃には、これらの主婦をターゲットとし､「仕事を紹介する条件」として必要もない高額なパソコンを買わせたり、高額な受講料を取る研修を受けさせ、結果として仕事をほとんど紹介しないというトラブルが多発した。同様のトラブルは、今でもときどき発生している。

仕事の受発注の仕方も、変わらない部分と変化してきた部分がある。1990 年代～2000 年代は、比較的規模の大きな企業は直接 SOHO 事業者に発注することは少なく、ほとんどエージェントと言われる仲介業者を通じての発注であった。主婦など在宅でデータ入力などを請負う SOHO 事業者は、こうしたエージェントに登録して仕事をもらっていた。エージェントが納期や品質管理の役割を担う。ただ、子供の発熱などで急に仕事に穴をあける SOHO 事業者もいて、エージェントが負う責任と手間は重く、次第にエージェントの数は少なくなっていった。個人情報の漏えい防止のため、在宅ではなく企業が指定する場所での作業が増えたことも一因であろう。

技術やスキルを持ったエンジニアやクリエーターは、以前は受発注マッチングサイトで仕事を探していたが、これも品質や納期でトラブルがあるとサイト運営者が責任追及され、姿を消していった。最近は、ランサーズやクラウドワークス、クラウドテックなど、新たなシステムの受発注マッチングサイトが林立している。しかし、発注側優位の状況やトラブル発生の状況は変わらない。厚生労働省は、2010 年 3 月に発注者が在宅ワーカーと契約を締結する際に守るべき最低限のルールとして、2000 年に「在宅ワークの適正な実施のためのガイドライン」を策定し、2010 年 3 月には対象業務などを拡大してこれを改定していた。近年のフリーランスの増加を受けてさらにこれを改定し、2018 年 3 月に「自営型テレワークの適正な実施のためのガイドライン」を策定している。

一人一人では立場の弱い SOHO 事業者も、連携して対応することで交渉力や業務遂行能力を高めようとする努力は行っている。座談会出席者の一人である藤倉氏は、全国の SOHO 事業者同士で事業協同組合を設立した。

SOHO 事業者は、近年は「フリーランス」や「クラウドワーカー」、「自営型テレワーカー」などと呼ばれ、その普及とともに再度注目を浴びている。中小企業庁では、2015 年から『小規模企業白書』を発行し、フリーランスに着目して分析を行っている。厚生労働省も、2017 年 10 月に「雇用類似の働き方に関する検討会」を立ち上げ、フリーランスの実態把握やトラブル防止策を検討し、先のガイドラインの策定につなげている。一方、SOHO 事業者の支援ニーズはこうした契約に関するサポートにとどまらず、例えば座談会でも発言があったように、育児期の SOHO 事業者への保育サービスの充実や、さらに在宅介護をおこなっている SOHO 向けにデイサービスの充実などが挙げられている。あるいは、SOHO 事業者同士の連携や交流、自宅以外の仕事場の提供や商談スペースの提供も重要な支援ニーズであり、そのためのコワーキングスペース等の整備が期待されている。

SOHO 事業者への政策的支援については、従来、在宅ワーカーを対象とする政策を講じている厚生労働省と、自営業者を対象とする中小企業庁の間で、互いに「相手の領域」であるとして積極的にかかわってこなかった感があるが、近年は企業の副業解禁や働き方の多様化を受け、両省庁が「フリーランス」を政策対象として意識し始めている。

SOHO 事業者が認識され始めてから 20 年余りが経過した。この間、大きく変化した部分もあるし、変わらない部分もある。しかし、雇われない働き方を含む「働き方の多様化」は今後も進展するであろう。SOHO はその一部であり、これまでの経験を踏まえ、一人一人の充実した働き方の実現のため、本論の内容が政策立案等の参考になれば幸いである。

【参考文献一覧】

中小企業庁編（2015）『2015 年版小規模企業白書』日経印刷

伊藤淳子編（2003）『Digital Key Women Best50 in 2003 ― 感性と技術が調和する女性リーダー名鑑』エイガアル 2003

伊藤淳子編(2010)『女性起業家・リーダー名鑑 ―108 人の 108 以上の仕事』日本地域社会研究所

伊藤淳子（2015）『農業女子』洋泉社

厚生労働省（2018）「雇用類似の働き方に関する検討会　報告書」

内閣府（2017）『平成 29 年版　男女共同参画白書』勝美印刷

SOHO シンクタンク編（2001）『SOHO 白書＜2001 年版＞』同友館

SOHO シンクタンク編（2002）『SOHO 白書＜2002 年版＞』同友館

W-SOHO 編集委員会編（1997）『WOMEN'S SOHO YELLOW PAGE '97』エイガアル

平成31年2月1日　発行

専修大学商学研究所報　　第50巻　第6号

発行所　専修大学商学研究所
〒214-8580
神奈川県川崎市多摩区東三田2-1-1

発行人　川　野　訓　志

製　作　佐藤印刷株式会社
〒150-0001　東京都渋谷区神宮前2-10-2
TEL 03-3404-2561　FAX 03-3403-3409

Bulletin of the Research Institute of Commerce

Vol. 50 No.6 February 2019

The Dawn of SOHO's Activity and Current State

TOMOYO KAZUMI

Published by
The Research Institute of Commerce
Senshu University

2-1-1 Higashimita, Tama-ku, Kawasaki-shi, Kanagawa, 214-8580 Japan