

special  
edition

# START UP Company

今月の注目スタートアップ

vol.8

## 出会いの場を提供して 化学反応を起こさせ コワーキングで 社会変革を目指す

# 『ATOMica』

ATOMicaは、本社のある宮崎市と福岡県北九州市で大型コワーキングスペースを展開する企業です。

ただし、私たちの事業は単なる場の提供だけでなく、オフラインおよびオンラインサービスの提供を通じて、創業支援や地域におけるビジネス・学び・文化活動の活性化支援を行うことを目的としています。

個々の出会いから  
化学反応を引き出すビジネス

私たちの事業は、見た目にはコワーキングスペースの運営と受け取られがちですが、それだけではありません。当社の社名「ATOMica」が事業内容そのものを表しているので、まずそこから説明しましょう。

この世に存在するすべての物の最小単位であるアトム(原子)。人が、自分以外の人や、自分の知らなかった物事、情報、きっかけと出会うことで化学反応を起こし、その積み重ねが今日の世界を作ってきたのだとするなら、多くの価値あるATOM(ヒト・モノ・コト・ジョウホウ・キッカケ)と出会い、将来につながる化学反応を起こすことができたかどうか、人生を豊かにするカギではないでしょうか。

であれば、ATOMを見つけ生み出し(i/Insight & incubate)、繋げて活動させ(c/connect & collaborate)、化学反応をどんどん加速させて達成させる(a/accelerate&achieve)仕組みを社会に増やすビジネスモデルがあつていい。いや今こそ必要であると、私たちは考えています。

# 結び付ける力で 地方都市を もっと元気にしたい



ATOMica北九州エントランス

## あえて地方都市に出店する理由

その最初の拠点として出店したのが「ATOMica宮崎」です。オープンから一年半で、地場企業のサテライトオフィスやテレワークオフィス、県外企業の宮崎拠点、個人事業主の活動拠点、地元の人々の勉強の場所や自己研鑽の場、オフィスや学校で出会わない人との交流の場など、多様な利用法で約1万人、600社に日々活用していただいている状況となっています。

さて、出店場所に関して「なぜ宮崎なのか」という点ですが、実は当社の幹部には元から宮崎に縁のある人間はおりません。つまり、これは私たちの戦略です。あえて地方都市を選んだのは、そこにはまだ「大規模なコワーキングスペースが存在していない」と、「つながる仕組みを有している大規模プレーヤーが存在していない」から、というのが理由です。また、街の中心部にあるポテンシャルの高い建物であっても、大都市にくらべてコストを抑えて出店できるビジネスメリットもあります。

さらに、私たちは「人口過密度」「創案件数」

「空港から市内までの距離」「大都市からの所要時間」といった独自の判断基準をもとに、全国の市町村のなかから出店にふさわしい地域の候補を絞り込んだうえで調査を進め、導き出した結論が宮崎だったのです。

もちろん、出店候補地を探す過程での地元の方々の方々との予期せぬ出会いも重要で、第一号店の成功がもたらされたのは、そのおかげであるといえます。

### そこへ行けば増える 「いつでも頼れる知り合いの輪」

宮崎出店では、コワーキングスペース運営の経験値を蓄えるとともに、当社が目指す理想的な化学反応を起こさせる取り組みにおいても、多くの成果を挙げることができました。私たちが提供するオフラインならびにオンラインサービスのなかでも特徴的な独自のサービスが「ATOMatch(アトマッチ)」と「MEET@（ミートアット）」です。

「ATOMatch」は、当社が企業と学生の間に入って、長期インターンシップと事業開発を同時に

進めるようなプログラム。例えば、自社商品を売る方法を模索している地場企業に対して、学生と一緒に新商品開発を行ってECサイトで販売するプランを当社から提案しました。地場企業と地元の学生のコラボは話題になりますから、メディアを絡めることもできます。当社に相談された企業にとっては、採用活動と広報活動、事業開発のメリットが生まれます。そのほかの事例でも既存事業の拡大、新規事業立ち上げ、新商品の企画立案からテストマーケティング、クラウドファンディング実施支援などで、地場企業、宮崎に拠点をもつ県外企業、地元行政に利用していただいた結果、好評を得てお役に立つてきました。

「MEET@」は、企業どうしのゆるいつながりを当社が仲介する形で作り、コミュニティ間で容易にコラボできるサービス。地方都市では大都市にくらべて、人口密度の低さ、きっかけの少なさ、マイカー通勤が基本などの要因によって、偶然の出会いや出会いのバリエーションが少ない状況になっています。そこで、少人数のコミュニティを通じて「いつでも頼れる知り合いの輪」を増やせる仕組みを設けました。例えば、「キャリア相談会」「新規事業勉強会」といったさまざまなテーマの小規模交流会が



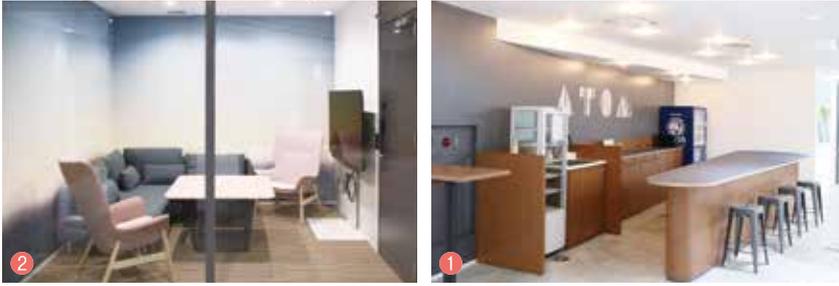
室内には小倉織をイメージしたカラフルなクロスが随所に

オンライン・オフライン双方で開催されており、普段所属しているコミュニティの垣根を越えて、知り合いの輪を広げられます。「新しい取り組みのために仲間を探している」「他社との交流で自社の若手に刺激を与えたい」「新規顧客を開拓したい」といったケースにはメリットのあるサービスです。

また、これらのサービス以外にも、長期間にわたって取り組める創業支援プログラムもあれば、地の食材で食を楽しむイベントといったゆるい企画も用意しており、入口の間口を広げることで、だれもが気軽に参加できるようにしています。

**今後の展開に関わる出店で  
頼もしい援軍と出会う**

二号店を設けた北九州への進出は、創業当初から計画を進めてきました。知人からの紹介で、ふく



①共有スペースにはキッチンスペースも②個室スペースの中にはくつろげるスペースも③オープン初日のテープカットの様子(左から嶋田COO&CCO、FFGベンチャービジネスパートナーズ福田社長、北九州市北橋市長、北九州都心開発古賀社長、福岡銀行藤野常務、ATOMica赤沼CEO)



おかフィナンシャルグループ(以下FFG)の存在を知った時、私が思い描いていた「地銀」のイメージとは異なる幅広い活動に驚いた衝撃は今でも鮮明に心に残っています。J.R小倉駅前の印象的なデザインのセントシティ北九州(旧小倉駅前アイム)の7階に今年2月にオープンした九州最大級のコワーキングスペース「ATOMica北九州」ですが、FFGとの出会いがなければ、利便性と話題性の点で最高といえる立地に出店することはできなかったでしょう。

二号店を北九州市に出店した大きな理由は、人口が約100万の都市だから。人口40万人の宮崎市に続いて、重要出店候補地の抽出条件である「人口40万〜100万程度の地方中核都市」の上限ともいえる規模を成功させられれば、あらゆる都市で多店舗展開できる下地ができる。つまり北九州出店は、当社の今後の拠点展開における重要な試金石なのです。

そのような局面で、出店候補地を探していた矢先、FFGとご縁ができました。商業施設の多く入る駅前ビルから地元百貨店が撤退したことで、ビルには「リブランディング」を含めたりリニューアルが必要となり、アドバイザーとしてFFGビジネス

コンサルティングが参加されています。「物を売るだけの場」からの転換策として「コワーキングスペース」を提案されたことで、当社が出店する道筋ができました。資金面ではFFGベンチャービジネスパートナーにサポートしていただき、出店計画を首尾よく進められて大変感謝しています。

北九州の活性化に取り組むFFGと当社の目指す方向が一致した結果、このようなありがたい運びとなりましたが、これもいわば「コワーキング」。創業支援を行う当社がベンチャーとして事業を発展させた結果が、そのまま支援企業へのエールにもなるので、ローカルコミュニティとコワーキングの創出に引き続き注力してまいります。



**会社概要**

**株式会社 ATOMica(アトミカ)**

代表取締役COO&CCO 嶋田 瑞生

■ATOMica宮崎

宮崎県宮崎市橋通西3-10-32  
宮崎ナナイ口東館8F

■ATOMica北九州

北九州市小倉北区京町3-1-1  
セントシティ北九州7F

