

●○○ 第147回あすか倶楽部 定例会 ●○○

テーマ：社会起業の現状

講師：社団法人WIA代表理事 経営コンサルタント 加藤 徹生氏

日時：2012年11月17日（土）14:00～17:00

場所：トヨタ自動車（株）池袋アムラックスビル6階604会議室

■社会起業の背景

- * 1980年代後半アメリカ西海岸から発生した言葉
- * 加藤氏自身2001年に「社会起業」という言葉を知る
- * 「ボランティア」はビジネスにはならないのでは？それを仕事にして報われるのか？
- * 「社会の問題」についてビジネスを応用できないものか？
- * インドのララビーというアジア最大のスラム街に行ったときのこと（ひどい悪臭と多発する病気、生活のインフラもなし。）解決策はあるにもかかわらず、何故こんな状態が広がっているのか？→「なんとかしたい！」
- * 世界の貧困層の数は減っていない

■社会企業活動（具体例）

1. インドの貧困層に太陽光発電を持ち込む

送電網が整備されていない



太陽光発電のコストは安い

（小さな太陽光パネルを使ったLED電球のソーラーランタンやヘッドライトがあれば仕事できる時間が増える。子供たちは夜でも勉強が可能になる。）・・・行政ではできなかったこと

2. 「3・11以後の東北での一例」

津波によりインフラ全てが流された

もともと経済も衰退し、高齢化も目立つ地域



「交通に困っているのならば、シェアすればいいんじゃないか？」

バスとタクシーの中間のようなビジネスモデルの提案

「朝はスクールバス→昼間は買い物や通院→夜は飲み屋の送迎」

「移動したい」という「NEEDS」をどうやって解決するのか？

→「ビジネスとして捉えることができる！」

3. 岐阜のコミュニティバス・・・ルート設定に際し行政（市営など）ではできないことも可能になる

4. 生活保護を受けている低所得者層の家庭の子供たちへの教育
→eラーニング会社がNPO団体に提案（学力の低い子供たちに対応できる環境づくり）
5. 産後のヘルスケアのNPO活動・・敢えて規模を小さくし活動
6. 大分の温泉関連（「おんぱく」）
スモールビジネスの開発と新しい観光開発のあり方
 - ・協賛会型で地域らしいコンテンツの提案
 - ・「ご当地」を生かしたビジネス
 - ・「地域に閉じ込められていたもの」を開きましょう！（地域の自慢）→まとめ役は「街づくりNPO」や「旅館の経営者」（他にも「岐阜おんぱく」もあり）

■社会起業の形態等

ビジネス的な方法と、NPO的な方法が重なってきている

*「社会起業家」が求められる領域は、

- ①「私的+伝統的」・・・「大企業」
- ②「私的+革新的」・・・「ベンチャー企業」
- ③「公的+伝統的」・・・「行政や市民活動」
- ④「公的+革新的」・・・「社会起業家」

*法人としての形態

「企業」と「非営利組織」の間の動き

「ハイブリッド・バリューチェーン」という考え方（NPOとビジネスセクターを分けることはやめよう。）

■社会起業家精神

「プロフェッショナル・ボランティア」

（専門的なスキルの提供・・・マーケティングや法律知識等）

■行政との関係

競合関係も多いが、法律の問題から行政しか扱えないものも多い

ただし、まだソーシャルビジネスの規模が小さいため重なることは少ない

EX・小子化問題→ビジネスチャンスとして捉えられないのか？市場に解放できないのか？

■質疑応答

*報酬、給与等の問題

従事者にも生活はある。給与は正直多くはない

しかし、自分の生き方にウソをつかなくてもいい。へんなストレスも無い

高い継続性が必要だが収益構造はまだ弱い

* 寄付に関して

「補助金」や「助成金」でギリギリなんとか回っている状況

日本の「寄付」は片道切符。パイプが詰まっている

「ペイフォワード」の考え方（「ペイバック」を期待しない。日本では、お祭りの際の寄付や神社仏閣へのお賽銭など）

* 人材確保

「マンパワー」の活用ができていない

定年後の人材パワーを活用する仕組みは必要

ただ、ソーシャルベンチャーへの若者の就職希望者は増加している

戦後の復興期の、今の日本を代表する企業の創設者は「社会起業家」

（衛生環境を改善したかった「花王」。電気を普及した「松下」など。）

* 社会起業家の将来

起業家の個人的な成長、ソーシャルビジネス市場の成長も必要

現状だと、将来への展望に関しての不安や危うさはある

しかし、金銭には変えられない、金銭を払ってでもやりたいことでもある

■ 所感

加藤先生のお話をお聞きし、また、著書の「辺境から世界を変える」を読ませて頂き、ソーシャルビジネスが、世界中の多くの最貧国で、これだけ活動していることに正直驚きました。

また、現在世界的な不況の中で、企業はリストラを重ね、なんとか成長を目指そうとしているが、国や企業の経済成長が、必ずしも社会問題を解決できていない現状のなか、社会問題を解決するビジネスが存在し、成長する可能性もあることも初めて知りました。

「物」や「サービス」を「金銭」という対価をやり取りして、企業の成長や存続を目指すことばかりを考えている私のような企業人にとりましては、自らを振り返り、反省すべき点、考え方や視点を変えること、などを学ぶことができたと思っています。

また、参加の皆様からは、多くの質問も出て、とても有意義なセミナーでした。

* 社団法人 WIA <http://wia.stonesoup.jp/>

* 加藤先生著書 「辺境から世界を変える」ダイヤモンド社

以上

報告者 32期 公文 剛