「9割の社会問題はビジネスで解決できる」



著者：田口　一成
出版：PHP研究所
発行：2021年6月10日

私の勤務する京都府立京都すばる高等学校は2018年に学科改編を行い、商業に関する学科として「起業創造科」と「企画科」を設置した。両学科で扱う題材は異なるが、共通しているのは「社会課題解決型のビジネス（ソーシャルビジネス）」について探究する点である。

これまで、私を含めて多くの商業科教員は授業で「消費者の不満や不便などに隠れたニーズを見つけること。そこにマーケットがあり、ビジネスチャンスがある」と言ってきたのではないだろうか。つまり、マーケットニーズがあるかどうかをビジネスの起点としてきたのである。一方、ソーシャルビジネスはマーケットニーズの有無ではなく、社会課題の有無が起点となる。貧困、難民、過疎化、食品廃棄など、見過ごせない問題だと誰もが思いながら「儲からない」「効率が悪い」「ビジネスチャンスがない」と取り組んでこなかったことに、あえて取り組むのがソーシャルビジネスである。

本書は、「ソーシャルビジネスしかやらない会社」がコンセプトの株式会社ボーダレス・ジャパン代表取締役社長、田口一成氏の初の著作である。内容を順に紹介する。

第１章　「社会問題を解決するビジネス」を次々と生み出す仕組み

この章では、冒頭で触れた従来型ビジネスとソーシャルビジネスの違いや、ボーダレス・ジャパンがどのような仕組みで社会起業家を生み、育てているかが述べられている。ボーダレスグループは2021年４月現在で40社が参加する社会起業家のプラットフォームで、その特徴は各社の事業内容やノウハウだけでなく売上や利益の一部まで共有する「身内化」と、そこで生まれた余剰利益を新しい起業家に託す「恩送り」のシステムにある。グラミン銀行とも通ずるものがあるこの形態は目新しいものに映るが、「遠くの親戚よ

り近くの他人」の発想に近く、日本人になじみやすい。特に志を同じくする者同士の結びつきを重視する層には受け入れられやすいシステムなのではないか。そのほかこの章では同社の定款や株主配当、役員報酬の考え方まで紹介されており、経営の実状を知ることができて興味深い。

第２章　この“仕組み”がどうやって生まれたのか。その実験の歴史

ここでは、筆者自身が貧困問題の解決を志すようになった経緯からボーダレス・ジャパンの設立、その仕組みを作る過程の試行錯誤が書かれている。注目すべきは、筆者がさまざまな局面で周囲の人々から掛けられる声である。起業前、ある投資家からは「国際貢献は儲かってからやるべき」と言われる一方で、国際NGOの職員からは「私たちのように寄付金や助成金に頼るのではなく、自分でお金をコントロールできるようになりなさい」と言われている。創業期や事業拡大期にも同様に多くの人に出会いアドバイスを受けるたび、筆者は真摯に耳を傾け、「実験」しながら決断を下していく。人との出会いとその向き合い方によって人生が形作られていることを実感する。

第３章「社会問題を解決するビジネス」のつくり方
第４章　ビジネス立ち上げ後の「成功の秘訣」

この２つの章では実際のボーダレスグループの企業を例に、社会課題をビジネスで解決するためのノウハウを紹介している。ここで使われている「ソーシャルビジネスの設計図（シート）」がたいへん興味深い。このシートは空欄を順に埋めていくことによりビジネスプランが出来上がる、いわば「事業計画書」のフォーマットだが、最初に埋める枠は「ソーシャルコンセプト」となっている。ニーズや市場の分析ではなく、どの国の誰がどんな課題を抱えているか、原因は何か、それが解決されたらその人（社会）はどうなるかを記入する枠である。表面上の課題ではなく、その原因を掘り下げ、そこに届くコンセプトを設定する。それが出来てはじめて「制約条件」や「ビジネスプラン」に進む枠が用意されている。実際に筆者が起業する際も、初めはビジネスプランを一切考えず、ソーシャルコンセプトを固めることに多くの時間を割くのだという。

本校の企画科では「グローバルビジネス」という学校設定科目で、開発途上国の社会課題解決型ビジネスを企画している。今年度このシートをアレンジして授業を展開したところ、生徒からは「これまで使ってきた企画書と違って戸惑ったが、ソーシャルコンセプトがしっかりしていればビジネスプランが立てやすい、ということがよく分かった」「課題に対するビジネスではなく原因に対するビジネスを考える重要性に気付いた」という声があった。

さらに10月には、ボーダレスグループの一員であるビジネスレザーファクトリー株式会社の代表取締役社長、原口瑛子様にご来校いただき、生徒の企画提案を聞いていただいた。本の中でも紹介されている企業だったため、生徒にとって本の内容を「実体験」する貴重な場となった。

終章　一人ひとりの小さなアクションで、世界は必ず良くなる

筆者自身の展望として、ボーダレスグループの仕組みが社会全体に広がっていくことと、誰でも小さな挑戦・小さなプロジェクトを始められることが書かれている。最後に記された筆者のモットーを読むと、すべての原動力はここなのだと納得するとともに、私自身の行動を反省し、はっとした。（実際に最後まで読み進めることでこのモットーがより「刺さる」ので、ここでは敢えて引用しないでおく。）

新学習指導要領に対応した新しい教科書でも、『ビジネス基礎』をはじめ多くの商業科目でこのソーシャルビジネスが取り上げられている。筆者がビジネスのあり方をリデザインする（デザインし直す）ことが大切だと述べているのと同様に、私たち教員も、これまで当たり前のように教えてきたビジネスの定義をリニューアル・リデザインする必要がある。

近い将来、授業で生徒たちに「昔、ビジネスというのはニーズから考えていましたが、今は社会課題から考えるのが一般的です」と伝える日が来るのではないだろうか。その日に向けて本書を活用したい。

起業教育研究会　企画委員
京都府立京都すばる高等学校
企画科　小川　建治