

第79回マイスターネット講演会



# 社会起業家とリーダーシップ

平成25年2月16日

NPO法人マイスターネット

University of Leadership Studies

橋本壽之

# 社会起業家とは

- 社会運動家：
  - 行政や企業に働きかけて社会問題を解決する
- 社会起業家：
  - 事業とその利益によって社会問題を自ら解決する

# 社会起業の事例(1/2)

- 途上国の貧困削減
  - バングラディッシュでジュートのバッグを生産
  - 途上国にテクノロジーを波及
- 学校と社会の架け橋作り
  - 大学生が高校を訪れて話し合う「カタリ場」
  - インターネットを使った村社会「キャリナビ」
- 若者の社会的弱者への転落を防止
  - 大学・専門学校の中退者を4割減らす教育改革
  - 漫画家の育成を目指して「雇用創出」を支援

# 社会起業の事例(2/2)

- 農業の育成

- ✓ 農薬・化学肥料を極力使わない農業の支援・普及
- ✓ かっこよくて・感動があつて・稼げる3K産業に

- 地域力の復活

- ✓ 養殖から加工、販売までの一連のプロセス作り
- ✓ 農村地域と都市部をつなげる「えがおつなげ
- ✓ 病児保育の解決

# 社会起業の推進(1/4)

## ● マーケティング

- ✓ 避難所で寝食を共にして話を聞く、電話での徹底した調査

## ● 自律化の支援

- ✓ 女川で地元塾経営者を支援
- ✓ バングラディッシュの人たちの能力を証明したい
- ✓ 途上国ではタダでは配らない。利益が更なる展開を生む

## ● ビジネス・モデル

- ✓ 補助金を貰わない病児保育：施設を持たない「脱施設型」、従量制ではない「保険共済型」
- ✓ ネットショップ、農業体験、ホームレスの職支援

# 社会起業の推進(2/4)

- ✓ 豚農家：規模の拡大は目指さない。大量生産も、安売りもしない。いいものを、ブランド化して販売。家族経営がベスト、周囲とコラボレーション。バーベキューマーケティングとメルマガ
- ✓ 大学1年生が一人中退すると300万円、100人では年に3億円損失。年間予算は、約1億円（補助金や寄付金、助成金なし）。『中退予防戦略』本で、全国の大学でコンサルティングやセミナー。
- ✓ 家賃収入：都内で割安で部屋を貸し出版社との仕事の斡旋・仲介、京都造形芸術大学と連携

# 社会起業の推進(3/4)

## ● NPO

- ✓「力になりたい」と考える生活者を当事者として巻き込め、すべての人がスタッフとしてかかわり、世の中を変える当事者になれる
- ✓小さなNPOでも、リクルート、松竹、日本女子大、JPモルガンなどと対等に取引出来るという時代

# 社会起業の推進(4/4)

## ●リーダーシップ

- ✓ 皆をカリスマ的に引っ張ってきたタイプではない。  
皆に生かされ、助けて貰って登ってきた
- ✓ ロジックが正しくても、人はロジックでは動かない  
、伝わる言葉を吐かないと誰も動かない
- ✓ ブレない、信念が強く無理だと言われても諦めない



# まとめ

- 現実の問題に強く感動し、創造力が湧く  
(専門知識・経験・人脈は乏しい)
- マーケティング、ビジネスモデルを極める
- 果敢に挑戦・行動(手作り)
  
- 結果的に、周囲に感動の連鎖反応が起こる(メディア報道、支援者・フォロアーの誕生)

# 社会起業の特徴

## 社会起業:「感動」

社会の問題に目覚め、  
自ら解決に意欲を持つ

ビジネス・モデルを創造

社会発信して共感を得る  
賛同者を巻き込む

リーダー(自律、アジェンダ)

わくわく感  
エネルギーが湧く

## 既存ビジネスに従事:「知」

上司からの指示

従来モデルを踏襲

社会発信して理解を得る

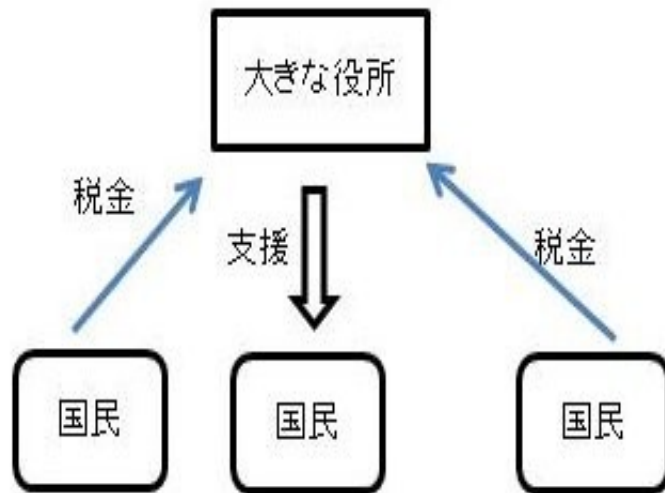
フォロアー

# 社会起業誕生背景(1/2)

- 社会が成熟、飽和、行詰まり
  - 生産が消費を上回り、物が溢れる
  - 既成組織は、従来踏襲に陥り、変化に対応困難
  - 社会問題が未解決のまま放置される
- 変革を生む新しい活動の芽生え
  - 国民の意識・経済力向上、教育の普及
  - 自己実現の欲求が発現

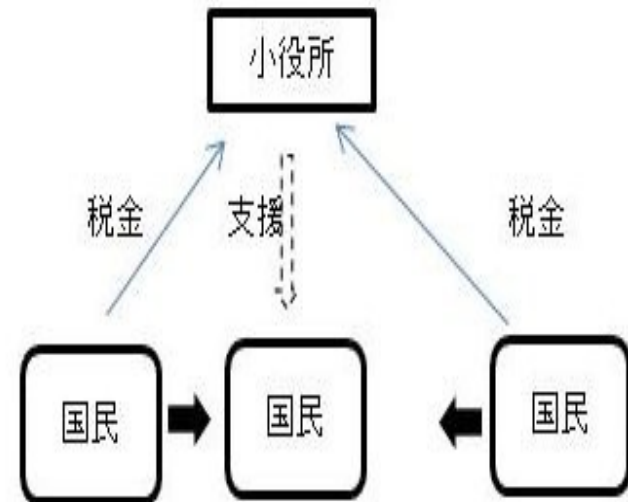
# 社会起業誕生背景(2/2)

## • 成長社会の福祉



← : 多額の税金: 国民の義務、受動的、フォロアー

## • 成熟社会の福祉



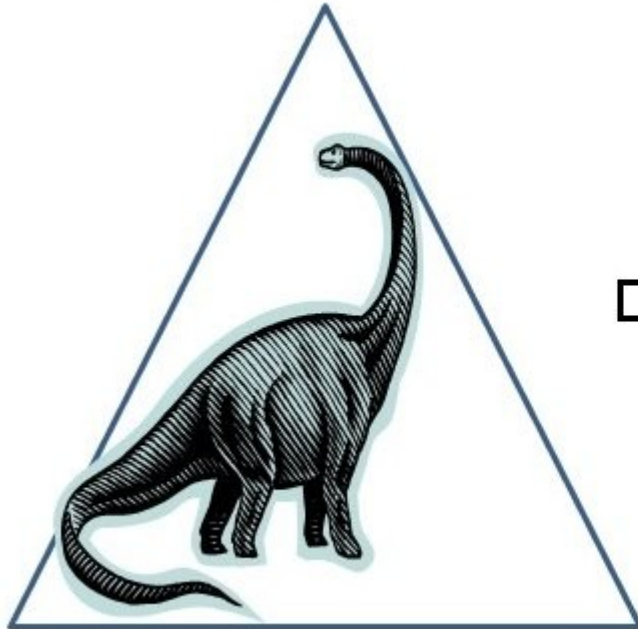
← : 少額の税金: 国民の義務、受動的、フォロアー  
← : 国民による直接支援、能動的、リーダーシップ

# 企業の目的とは：P.F.ドラッカー

- 企業の目的は、一つしかない。それは、顧客を創造することである。
- 飢餓の時の食糧は、企業活動がそれを有効需要に変えるまでは、潜在的な欲求に過ぎない。有効需要になって初めて顧客と市場が誕生する。

# 進む組織構造の進化

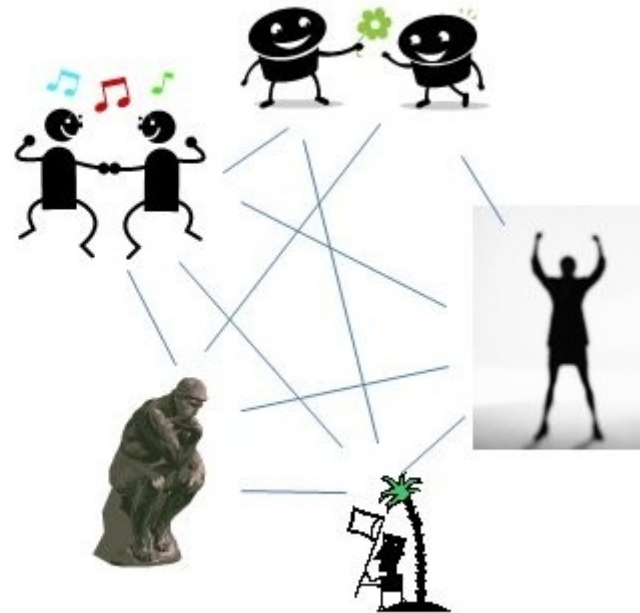
ピラミッド型



小さな頭で大きな体: 恐竜型  
大男 総身に智恵が回りかね  
安定期に適する

- ・官僚
- ・大会社
- ・下請け企業
- ・孫請け企業

フラット・ネットワーク型



特徴ある個がネットワーク化  
多数のリーダーが発生  
変革期に適する

# 自分ができるところを問う

- ケネディ大統領就任演説(1961年)
- And so my fellow Americans,  
ask not what your country can do for you,  
ask what you can do for your country.

**(米国民の同胞の皆さん、あなたの国があなたのために何ができるかを問わないでほしい。あなたがあなたの国のために何ができるかを問うてほしい。)**

# シニアによる社会起業の課題

- 専門知識・経験・人脈は豊富
- 課題は
  - 問題発見力
  - 問題解決力
  - 挑戦意欲



# シニアによる社会起業の影響

- シニアの社会起業進出は、若者を刺激し支援することはあっても、彼らの活動を妨げることはない(ただし、領域が重複しないこと)



# 参考文献(1/3)

- 「農」を「流通」・「学」・「職」の3本柱で活性化する起業家小島希世子氏の創造性とリーダーシップ  
[http://meisternet.at.webry.info/201104/article\\_14.html](http://meisternet.at.webry.info/201104/article_14.html)
- 夢は若者が希望を持てる社会を作ること  
<http://www.nttcom.co.jp/comzine/no093/wise/index.html>
- 「中退」を切り口に大学教育改革をおこす 山本繁(NPO法人NEWVERY代表理事)  
<http://synodos.livedoor.biz/archives/1888574.html>
- 中村 俊裕／コペルニク(Kopernik)途上国にテクノロジー  
[http://www.ekokoro.jp/world/interview/020\\_Kopernik/](http://www.ekokoro.jp/world/interview/020_Kopernik/)

# 参考文献(2/3)

- フローレンス代表理事・駒崎弘樹氏～社会起業家という生き方～

<http://www.globis.jp/828-1>

- オーガッツの成り立ち

<http://oh-guts.jp/about/history.html>

- マザーハウス社長・山口絵理子にブレない気持ちの原点を聞く（前編）

<http://www.nikkeibp.co.jp/article/column/20110114/257188/?ST=>

- 竹田真司著『女流経営ーキャリアナビ しぶやゆかりー』
- P.F.ドラッカー著『チェンジ・リーダーの条件』

# 参考文献(3/3)

- マザーハウス社長・山口絵理子にブレない気持ちの原点を聞く(後編)  
<http://www.nikkeibp.co.jp/article/column/20110114/257203/>
- 今 一生著「社会起業家に学べ!」(アスキー新書)
- 宮治 勇輔著『湘南の風に吹かれて豚を売る』
- 網あづさ『自分アジェンダを引き出すコーチング』  
[http://www.dlmarket.jp/product\\_info.php/products\\_id/162987/titl/  
/](http://www.dlmarket.jp/product_info.php/products_id/162987/titl/)
- 橋本壽之(2010)『創造のロードマップとリーダーシップ』  
[http://www.dlmarket.jp/product\\_info.php/page/1/products\\_id/157](http://www.dlmarket.jp/product_info.php/page/1/products_id/157)