

# 社会起業家—地域と社会の活性化へ向けて

平成二十二年五月一八日、東京・千代田区のルポール麹町で、恒例のライフプラン講演会が開催されました。今回は、いま世界的に注目されている「社会起業家」の育成・支援に情熱を燃やされている、多摩大学大学院教授の田坂広志さんをお迎えして、社会起業家の「いまと未来」をうかがいました。



田坂 広志

多摩大学大学院教授 社会起業家フォーラム代表  
シンクタンク・ソフィアバンク代表

【たさか ひろし】1951年生まれ。東京大学大学院修士。工学博士。民間企業を経て1990年、日本総合研究所の設立に参画。事業企画部長、取締役・創発戦略センター所長を歴任。2000年、多摩大学大学院教授に就任。2000年、社会起業家の育成と支援を通じて社会システムのパラダイム転換をめざすグローバル・シンクタンク、ソフィアバンクを設立。代表に就任。2003年、「社会起業家フォーラム」を設立。代表に就任。現在、全国から12000名の社会起業家が集まり、諸分野での社会変革に取り組んでいる。2008年、ダボス会議を主催する世界経済フォーラムのThe Global Agenda Councilのメンバーに選ばれ、世界の社会起業家や社会的企業への提言を行っている。

## 「社会起業家」とは何か

社会起業家とは何か？一般的な定義はないのですが、社会貢献や社会変革を目的とした事業を、起業家的手法を用いて起業・運営する人々のことです。そして、この社会起業家は、今後何十年かをかけて資本主義のあり方を変えてゆく存在になっていくでしょう。

社会起業家は従来から存在する二つの人材像と違いがあります。第一に「社会活動家」との違いですが、経済的な自立性・事業の継続性です。社会活動家はどうしても「補助金」や「寄付金」に頼らざるを得ませんが、それらは政府や寄付者の都合で打ち切られる可能性があり、それが活動の制約になっていきます。起業家的手法を用いてこの問題を解決しようとするのが社会起業家です。

第二に「起業家」との違いですが、社会貢献や社会変革の明確な目的を持っていることです。欧米の起業家の中には、利益の最大化を目的として起業する人々がいますが、社会起業家は「社会貢献」や「社会変革」を目的として起業し、社会貢献の最大化をめざしています。

社会起業家が生まれてきた一つの背景は「寄付」から「社会的投資」への変化です。従来のNPO、NGOでは「寄付金」が最も効果的に使われているのか明確でないという問題点がありました。しかし、社会起業家は、受けた投資を最大限効率的に使って、社会貢献の目的を果たそうという発想と能力を持っています。

社会起業家は、欧米ではすでに大きな潮流になっています。世界最大の社

会起業家の支援団体としてアショカがあり、世界中で六千人を超えるアショカ・フェローが活躍しています。その一人として有名なのがマイクロファイナンスでノーベル平和賞を受賞したムハマド・ユヌス氏です。こうした社会起業家は、日本でも大きな潮流となりつつあります。書籍、新聞・雑誌の特集、テレビ番組などでの紹介が増えており、最近では、政府の報告書の中でも、イノベーションにおける「社会起業家」の重要性が明記されています。

## なぜ、社会起業家が、社会の「イノベーション」に重要な役割を果たすのか

だからです。社会起業家は、この「ソーシャル・イノベーション」に取り組む存在です。

第二に「経済的インセンティブ」だけではイノベーションは起こらないからです。イノベーションは「競争原理」と「成果主義」だけでは生まれません。「志と使命感」が重要な要素なのです。例えば、グーグルの創業者は、世界中の情報オーガナイズするとの使命感を持ち、リナックスは、世界中の人々に無償で性能の良い基本ソフトを提供したいという志があります。社会起業家は、「志と使命感」によるイノベーションを世の中に広げていくのです。

三つの理由があります。第一に、これからは、社会サービス、社会制度、社会システムの変革、すなわち「ソーシャル・イノベーション」が求められる時代

第三は「知のネットワーク」がイノベーションの重要な条件になっているからです。従来のイノベーションは少数の研究者・技術者・開発者・専門家が起

しましたが、これからのイノベーションは「知のネットワーク」「知の生態系」から生まれます。シリコンバレーが良い例です。あの地域には「知の生態系」があるからです。

社会起業家の「志や使命感」は、自然に社会における「知のネットワーク」を広げていくのです。そして、これからの時代に最も大切な資本は、「知的資本」です。そして、社会全体に蓄積された「知的資本」が「社会資本」(ソーシャル・キャピタル)に他なりません。

## 日本型「社会起業家」の育成

私は、欧米型の社会起業家を真似する必要は無く、日本型の社会起業家を育成すればよいと思います。



なぜなら、松下幸之助をはじめ、日本の起業家には「志や使命感」を持つ方が数多くいたからです。また、企業に勤める社員も、実は、本業を通じて社会貢献に「働き甲斐」を感じている人が多いのです。

日本において「社会起業家」を支援する方法ですが、「社会起業家」の潮流を「CSR」の潮流と合流させていくことが必要です。

「CSR」とは「企業の社会的責任」のことですが、「法令順守」と「企業倫理」を大切に、「社会貢献」を重視する企業の動きです。これからは、官庁・自治体にも、この「CSR」の精神が求められていくでしょう。

では、どのようにして、「CSR」の精神を広げていくか。それは「欧米型CSR」ではなく、「日本型CSR」を進めていくことです。

なぜなら、日本型経営には、元々「CSR」の精神があったからです。例えば、渋沢栄一の「右手に算盤、左手に論語」や、住友家訓の「浮利を追わず」などの精神です。

## 「日本型CSR」は何が

四つの視点で説明します。

第一にCSRとは、「法令順守」と「企業倫理」のことだけではありません。企業の社会的責任とは、何よりも「社会

に対して良きことを為す」ことです。

第二に企業の社会貢献とは、「利益の一部」を寄付することではありません。あくまで企業は、まず、本業を通じて社会貢献をするのです。

第三に本業を通じて社会貢献をする企業では、社員が「働き甲斐」を感じているはずですが。

第四に企業の究極の社会貢献は、「社会に貢献する人材の育成」です。もし、企業が「本業を通じての社会貢献」に真摯に取り組むならば、必ず「社会に貢献する人材」が育ちます。それがまさに、「社会起業家的人材」なのです。

## 経済原理の螺旋的發展

なぜ、これからの時代、「社会起業家」が活躍するのか？それは「ウェブ革命」が、資本主義の経済原理を根本から変えていくからです。

ヘーゲルの「弁証法」によれば、物事は螺旋的に発展していきます。螺旋階段を登る人を上から見てみると、一周回って元に戻ってきますが、横から見ていると一段上上がってきます。すなわち、古く懐かしいものが、新たな価値を伴って復活してくるのです。

同様に社会の経済原理においても、「螺旋的發展」が起こっています。例えばネットでのオークションや逆オークション、これは懐かしい「競り」や「指値

の復活です。Eラーニングは「寺子屋」の復活と言えます。また、我々は、日々電子メールを使っていますが、以前は電話でした。そしてその前は、手紙を書いて相手に送っていました。このように、「文章でのコミュニケーション」が復活しているのです。しかし電子メールは一瞬で世界中に届けられるという意味で一段高い位置に登っています。まさに螺旋的發展です。

同じ様に「貨幣経済」の誕生以前の経済原理は「交換経済」であり、更にその前は「贈与経済」でした。そして、この「贈与経済」が、新たな次元で復活しているのです。例えば皆さんが使っているヤフー知恵袋やウィキペディアは、多くの人々の無償の協力で成り立っています。

このように、従来のマネタリー経済は「貨幣の獲得」を目的とする経済活動ですが、いま増大しつつあるポランタリー経済は「精神の満足」を目的とする経済活動です。そして、これからは、ウェブ革命によって、「マネタリー経済」と「ポランタリー経済」の融合が起こり、新たな経済原理が誕生していきます。それはこれから社会における最大のイノベーションとなるでしょう。そしてそのイノベーションを推進するのが、社会起業家なのです。

ありがとうございました。