

池上 彰と知る

ウクライナと世界の未来と私たち

powered by JICA

ロシアによるウクライナ侵攻は、国際社会に突きつけられた新たな課題です。今、私たちには何ができるのでしょうか。

本記事は日経ビジネス電子版で2024年2月2日に公開された広告企画を再構成したものです。掲載の所属・役職、数値は取材時のものです。

第4章 共創が開く 持続可能な未来

01 課題解決には「お金」が必要

第3章まで、ウクライナへの支援を中心に、日本の様々な国際協力の事例を紹介してきました。ロシアによるウクライナ侵攻、さらには中東問題と、社会は混迷する一方です。日本は、そして自分は「何ができるのか」と考えている方は多くいらっしゃるでしょう。

開発途上国の課題解決を担うのはもはや行政ばかりではありません。民間企業や金融機関、大学・研究機関やNGOなどがそれぞれの得意分野を生かして共に活動する「共創」が進んでいます。

そこで4章は、共創の実例として、社会課題をビジネスの手法で解決する、ソーシャルビジネスで注目のおふたり、小木曾麻里さん、田口一成さんにお話をうかがっていきます。



写真左から、ボーダレス・ジャパン田口一成代表取締役社長、池上彰、SDGインパクトジャパン小木曾麻里共同代表取締役(写真:川田雅宏)

* * * * *

池上:早速おふたりに、自己紹介を兼ねてどんな事業をしているのか、お話しください。まずは、SDGインパクトジャパンの共同代表取締役の小木曾麻里さん。ESG(環境・社会・企業統治)の視点から社会にインパクトを与える「インパクト投資」のファンドを運営され、社会課題解決に取り組む事業に投資家の資金が流れる仕組みをつくっています。

そもそも、インパクト投資とは、普通の投資とどのように違うのですか。

小木曾さん:通常、投資の目的は収益のみなのですが、インパクト投資は、収益に加えて社会や環境にポジティブな変化を起こすことを

目的にしています。

例えばSDGインパクトジャパンでは、食物廃棄物を資源に変えたり、培養肉を開発したりするフードテックや、ロボットやAI(人工知能)などを活用した農場管理などアグリテックに投資するファンドを運営しています。脱炭素やフードロスの削減、土壌の回復や安全な食糧の確保を可能にする技術を持つ新興企業を見つけて投資することは、社会課題の解決につながり、かつ、ビジネスとしても大きな可能性のある注目分野です。

池上:大学では環境を学び、世界銀行で長年、国際協力に携わってこられたのですね。

小木曾さん:今の仕事の原点は学生時代に途上国を旅したことにあります。現地の人たちの笑顔が輝いていて、「日本ではこんな笑顔を見たことがない。いつか彼らと一緒に仕事がしたい」と思い、日本の金融機関を経て

世界銀行に入りました。ただ、当時の世界銀行には企業出身者が1割もおらず、「民間企業は違う生き物」という認識に驚かされました。民間企業と一緒に動くことで国際協力は進むのに…と。実際、インク



SDGインパクトジャパン共同代表取締役・小木曾麻里(こぎそ・まり)さん(写真:川田雅宏) 東京大学経済学部卒業後、日本長期信用銀行に7年間勤務。退職後、米タフツ大学で修士課程修了。世界銀行資本市場部、世界銀行グループ多国間投資保証機関(MIGA)東京代表を務める。2017年には笹川平和財団で国内初のジェンダーレンズ投資ファンドを設立。19年、ファーストリテイリンググループのダイバーシティ担当部長および人権委員会事務局長を歴任。21年から現職



(上)日本長期信用銀行勤務時代(右端)
(下)世界銀行時代、カザフスタンのインフラプロジェクトに関わる(写真提供:小木曾さん)

ルーシブ・ビジネスやBOPビジネスが流行し始めた時期で、日本の複数の企業と組んで途上国の課題解決のプロジェクトを実現できました。一方で、すごくいいプロジェクトでもうまくいかない現実も見てきました。

池上:なぜでしょうか。

小木曾さん:お金が回らないからです。新自由主義を唱えた経済学者のミルトン・フリードマンは「経済が成長すれば、トリクルダウンによってお金は社会の最貧層まで流れる」と主張しましたが、何もなかったら社会課題にお金は流れていきません。お金に「役割」を持たせたい、意思ある投資を促す仕組みをつくりたい。その思いで、2021年にSDGインパクトジャパンを設立しました。

池上:社会にインパクトを起こす投資だからインパクト投資というわけですね。

ボーダレス・ジャパンの代表取締役社長、田口一成さんも自己紹介からお願いします。ボーダレス・ジャパンは社会起業家を支えるプラットフォームで、現在世界13カ国で、48のソーシャルビジネスを展開し、グループ全体の年間売上高は75億円超、従業員は1471人。田口さんが最初に社会起業家を目指したのは大学2年生のときだそうですね。

田口さん:栄養失調でおなかが膨らんでいるアフリカの子供たちをテレビで見て、これぞ自分の人生をかける価値がある、この子供たちの救済に人生を使おうと思いました。ところが現場を知りたくてNGOの方に会いに行ったら、「本気で貧困問題を解決したいのなら、ここには来ないほうがいい」と言われました。

池上:どういうことでしょうか。

田口さん:寄付金や助成金頼りだと、出資者の意向に左右される。

「お金を自分でコントロールできるようにならないとダイナミックで継続的な取り組みは難しい」と彼の個人的な意見ではありますけれどね。こんな素晴らしいことをしているのにお金で困っているのか。ならば僕はビジネスの側からアプローチしようと思いました。

池上:「お金の問題か、では諦めよう」ではなく「お金が問題か、では取り組もう」なんですね。

田口さん:短絡的なのです(笑)。ビジネスの勉強をするために米国の大学に留学しましたが、勉強よりフェアトレードの茶葉を使うカフェでのボランティアに夢中になりました。帰国後、途上国の小規模農家から茶葉を輸入して同様のカフェを始めたいと、ベンチャーキャピタル(VC)を回ったら「ビジネスモデルは素晴らしいから出資はできるが、農家を助けるのはもうかってからやりなさい」と。

池上:国際協力はビジネスでもうかってからだと。

田口さん:それは僕のやりたいことではないから、出資はお断りしたのですが、一方で「確かに自分はビジネスを分かっていないな、勉強が必要だ」と。商社のミスミ(現ミスミグループ)の面接で「2年後には辞めます」と言って入社しました。

池上:受け入れてくれた会社もえらいです(笑)。



ボーダレス・ジャパン代表取締役社長 田口一成(たぐち・かずなり)さん(写真:川田雅宏) 福岡生まれ。早稲田大学在学中にビジネスを学ぶために米国の大学に留学。2004年に商社のミスミ(現ミスミグループ)に入社。25歳でボーダレス・ジャパンを創業。ビジネスを通じた貧困問題の解決方法を模索し、ソーシャルビジネスにたどり着く。27歳でソーシャルビジネスに特化した事業会社へ。社会起業家が集う「プラットフォームカンパニー」となる。現在は「貧困問題」「環境問題」「障害者差別」「耕作放棄地問題」など社会問題を解決する48のソーシャルビジネスを世界13カ国で展開

02 ソーシャルビジネスを育てる、時間と忍耐



(上)米国留学中の田口さん(中央) (下)ミスミ時代に仲間と(左から2番目) (写真提供:田口さん)

んでいます。

池上:カンパニオとは、カンパニーの語源ですね。現在、田口さんご自身は事業経営は行わず、起業支援に専念されています。なぜですか。

池上:ボーダレス・ジャパンは会社の形もユニークですね。

田口さん:社会課題をビジネスで解決したいと考える社会起業家が集まって、経営に必要なノウハウや資金を提供し、サポートし合っています。上下関係ではなく、起業家同士が助け合う相互扶助のシステムをつくり、ボーダレス・カンパニオと呼

田口さん:25歳でボーダレス・ジャパンを立ち上げましたが、課題解決を目標にビジネスを成立させていくのはやはり相当大変でした。おこがましいようですが同じ苦労をしてほしくなくて、社会課題に取り組む人たちをサポートする仕組みが必要だと実感したのです。あと、社会課題って本当にたくさんあるから、社会起業家はたくさんいたほうがいい。

池上:新たな事業を立ち上げる資金はどのように調達するのですか。

田口さん:僕は自分が直接は関わっていない他の社会課題も解決したい。だからボーダレス・カンパニオではどの事業体も売り上げの1%を拠出し、それを新たな起業家の創業資金にします。出資を受け



ボーダレス・ジャパン創業期のオフィス(写真提供:ボーダレス・ジャパン)



た人が次は出資をする人になる。出資でリターンを得るのではなく、課題を解決するためのお金の循環をつくらうとしています。

池上: 目指すのはリターンではなくお金の循環とはいいい言葉です。しかし他のメンバーの出資を受けて始めた事業がうまく

いかないこともありますよね。どういった場合に撤退を決めるのですか。

田口さん: その人が「やめたい」と言ったらです。

池上: 赤字続きでも「やりたい」のであればやらせるのですか。

田口さん: そうです。ボードレス・ジャパンの唯一最大の目的は、社会のために立ち上がる人が増えることであって、もうかる事業だけを残すことではないので。それに、10年もやり続けていれば成功します。問題は、大抵の場合、出資をする側にその10年間を支える忍耐力がないことです。

ボードレス・ジャパンは設立時から今まで、投資家からの出資は受けていません。先ほど小木曾さんが言われた通り、以前は出資と

いえばお金もうけのための投資がほとんどだったので、受けていたら今やっているようなことはできていなかったと思います。最近は変わってきたと思いますし、投資家から預かったお金を増やして返すVCの役割もよく分かるのです。

小木曾さん: 投資家としては本当に耳の痛い話です。VCによるベンチャーへの初期投資は、いかに早くユニコーン(企業価値10億ドル以上の未上場企業)になってもらうかを基本的に考えているところがあります。また、金融機関にはフィデューシャリー・デューティー (Fiduciary duty=受託者責任) というものがあり、VCは、お金を預けた側の利益を最優先に考えなくてはならないとされてきました。一方で、社会課題の解決に取り組む経営者の多くは企業規模を大きくすることより、社会課題の解決と企業の成長を両立させることを優先する傾向があります。

池上: 田口さんが指摘したように、投資する側と、ソーシャルビジネスの経営者の間にギャップがあるわけですね。



03 社会起業家は清貧であるべきか

小木曾さん: ただ、長期的な視点で考えると、投資した側の最大の利益は目の前の金銭ではないという考え方が、少しずつとはいえ金融業界でも生まれています。それがESG投資につながり、インパクト投資にもつながっています。

池上: ソーシャルビジネスの現場で働く人の給与についてはどう考えますか。投資家への金銭的リターン、あるいは、一刻も早い社会課題の解決のためには低賃金で働くべきなのでしょうか。

田口さん: これまでのソーシャルビジネスは、従来のビジネスのオルタナティブ(代替)な存在でした。だから、給与が低いのが当たり前だと考えられてきたのだと思います。でも、本当は、ソーシャルビジネスはオルタナティブではなく、ネクストスタンダードだと思っています。そして、ネクストスタンダードの世界で優秀な人材を確保するためには、低賃金でいいと思いません。高い給与で働いてもらって、しっかり利益が出る仕組みに磨き上げられるのもソーシャルビジネスのいいところだと思っています。



ボードレス・ジャパングループの1社、ミャンマーの小規模農家とハーブの製造・製品化を行い、貧困の解消を目指すAMOMA natural care(写真提供: ボードレス・ジャパン)

池上: ボードレス・ジャパンでは、順調に給与が上がっているのですか。

田口さん: 上がっています。ただ、今の日本のように経済が成熟すると、人はお金だけでは動かなくなる。お金以外の軸も重視しています。

池上: とはいえ、社会課題の解決をしながら高い給与を得ることに、抵抗のある人たちもいるでしょう。NGOなどに対しては「寄付金から人件費を捻出するなんて」という声も耳にします。

田口さん: そういう声もありますね。WEBで「ボードレス・ジャパン」を検索すると「怪しい」という言葉がサジェストされます(笑)。でも、そういうことを言う人はノイズマイノリティー(声高な少数派)で、大半の人は理解してくれている。これは、実践者として持つべきマインドセットだと思います。

池上: 「インパクト投資」も「怪しい」とセットにされてしまっているんですか。

小木曾さん: 今のところはないと思います、気付いていないだけかもしれませんが(笑)。投資という言葉が付いていることもあってか、ビジネスとして認識されているように感じます。実際にはインパクト投資には、インパクト重視でフィランソロピー(慈善活動)色が強いものから、市場並みの収益の創出を目指すビジネス色の強いものまで、非常に多様で幅の広いアプローチがあります。

池上: インパクト創出を主な目的とするものと、収益を主な目的とするものまで、幅があるんですね。

小木曾さん: そうです。そして今、私たちが取り組んでいるのは、収益を犠牲にしないで、インパクトを創出するようなファンドが主になります。なぜなら、インパクト投資が金融商品として受け入れられるためには、収益を上げる必要があるからです。

池上: ボードレス・ジャパンのように社会課題を解決しながら利益を
ウクライナと世界の未来と私たち | 第4章 共創が開く 持続可能な未来



出す企業が増えると、そこへ参入する企業も、そうした企業に出資しようという金融機関も増えそうですね。

小木曾さん:それが大事だと思っています。企業も、財務指標に加えて非財務指標も

見ながらマテリアリティー(重要課題)を絞り込んでいますし、ソーシャルビジネスに参入する企業や金融機関が増えることで、ソーシャルビジネスもインパクト投資も当たり前のことになっていくからです。そうなったとき、ビジネスとソーシャルビジネスの違い、投資とインパクト投資の違いは、そこに収益以外のものを求める意思があるかどうかになると思います。

田口さん:ビジネスとソーシャルビジネスは、似て非なるものです。なので、似て非なるものであることはしっかり意識していないと、ソーシャルの飾りを付けながら利益追求に突っ走るビジネスが誕生しかねません。

池上:うわべだけのソーシャルへの取り組みは、ソーシャルウォッシュなどとも呼ばれますね。環境に配慮しているふりをして実はそうではないという意味の、グリーンウォッシュといった言葉もあります。

田口さん:例えば再生可能エネルギー事業などは「これだけ二酸化炭素排出量を削減しました」と量で示すことは簡単です。それに加えて発電所建設によって環境にどんな影響があったのかなどまで含めて評価する、つまりその質をより深く評価する必要があります。ちょうど今が、ルールメークのタイミングのように思います。



小木曾さん:出ると思っていたインパクトが出ないことも、副作用のようなインパクトが出ることもあります。インパクト投資についてもインパクトウォッシュという言葉がすでにあるので、どのようにインパクトを測定するかという指標の確立、また、いかに確実性を担保するかが重要です。

04 社会課題の現場にはいつも女性がいる

池上:小木曾さんはジェンダーレンズ投資にも取り組んでいますね。ジェンダーレンズとは、ジェンダーのレンズを通じて物事を見る投資ということですか。



小木曾さんは世界銀行退社後、笹川平和財団で平和構築、ジェンダープロジェクトに携わった(写真提供:小木曾さん)

小木曾さん:はい。ジェンダーレンズ投資には2種類あり、まずは女性起業家への投資です。それから、女性を含むマイノリティー環境を改善することでジェンダー平等に効果をもたらす事業への投資があります。

後者は例えば、女性の健康問題を技術で解決する「フェムテック」への投資です。投資家の多くが男性なので、女性の視点での投資が進んでいないという実態を改善するために、SDGインパクトジャパンとしても新しいファンドの立ち上げを準備しているところです。

池上:ビジネスの現場では様々なジェンダーバイアスが存在し、それが産業発展の足かせになっている。だから女性に活躍してもらうべきだという指摘もあります。ソーシャルビジネスではどうでしょうか。

田口さん:ボーダレス・ジャパンの起業家の半数以上が女性です。むしろ男性にもっと活躍してもらわないといけないですね。

池上:どうして女性が多いのでしょうか。私は10年以上前、独立前の南スーダンを訪れたとき、現地で活躍する日本人十数人と会いましたが、1人を除いて全員が女性でした。優秀な女性の活躍の場は、日本の産業界にはないのかなと感じました。

田口さん:ボーダレス・ジャパンの場合は、上司・部下といった階層がなく、全員がプロジェクトメンバーなので、誰かが途中で抜けても途中から入ってもプロジェクトは進んでいく仕組みになっています。だから産休や育児休業も取りやすい環境です。

池上:そういう仕組みだから女性が働きやすいのか、女性が働きやすいようにそういう仕組みになっているのか、どちらでしょう。

小木曾さん:社会課題を抱える現場に女性が多いことが影響していると思います。介護にしても教育・保育にしても、給与が低い仕事、社会課題を背負う仕事は、圧倒的に女性が担っています。その分、気付きも多いのではないのでしょうか。

田口さん:腑(ふ)に落ちました。ボーダレス・ジャパンは“やりたいこと持ち込み会社”です。僕らにやりたいことがあって人を集めているわけではなく、やりたいことがある人、社会の課題を自分ごと化している人を集めているので、結果的に女性が多くなっているのだと思います。



小木曾さん:以前、途上国の個人に対して金銭を直接配賦する、という案件に関わったのですが、支援を受けるのが男性か女性かで、使い方が全く違ったことがありました。女性は大半が子供の食べ物を買うけれど、男性は飲酒やギャンブルに使ってしまうことが多かったのです。どちらが正しいとか優秀ということではなく、女性のほうが解決したい課題の近くにいて



ということだと思います。

池上:ソーシャルビジネスにもっと女性が参画すれば、様々な社会課題は解決されやすくなるといえそうですね。

小木曾さん:社会課題の解決

を掲げる大企業の経営陣に社会課題の現場を経験した人が一人もいないこともあります。ビジネスでもソーシャルビジネスでも、

女性が意思決定層にいることは、社会課題の理解と、より早い解決に欠かせません。

田口さん:ちょっといいでしょうか。男性が飲酒やギャンブルにお金を使ってしまうと聞いて、思い出したことがあります。

池上:どうぞ、どうぞ。



05 実働 2 時間の“怠け者”が生まれ変わった理由

田口さん:ボーダレス・ジャパンはミャンマーのリンレイという村で、オーガニックのハーブを栽培する事業を行っています。その土地で頑張れば得られる収穫量を、その一家が食べていけるだけの価格、希望小売価格ならぬ農家希望価格で買い取っているのですが、ある農家の奥さんに「うちの夫は怠け者だと思っていた」と言われたことがあります。

ボーダレス・ジャパンと仕事をする以前は、朝10時に畑に出かけて昼12時には帰ってきていたそうです。ところが今は、朝早く弁当を持って畑に出かけ、収穫量を増やすために堆肥の研究などをして、帰宅は夕方遅くなってからだそうです。

頑張れば報われる環境が整ったことで、頑張るようになったのです。男性の肩を持つつもりはありませんが、そんなこともあったなと思い出しました。その人たちが本当に持っている能力をいかに発揮させるかも、重要な社会課題だと思います。

池上:やってあげるのではなく、やりたくなるような環境を用意することですね。今から15年ほど前にアフリカでのJICAの活動を取材したときも、支援先の人たちは「援助ではなく投資をしてほし



い」と言っていました。そして一緒にリターンを得ましょうと。

田口さん:あげるのではなく貸す、という姿勢が大切だと思います。

池上:返済しなくてはならないというプレッシャーが良い方向に働くのですね。日本も戦後、世界銀行からお金を借りて東海道新幹線を整備しました。

田口さん:返すという前提が、事業を持続可能にすると。僕らは日本のODA(政府開発援助)に感

謝しています。いろいろな国でパートナーとして事業をしていると、現地の人たちから日本のODA、日本人への感謝とリスペクトを感じるからです。「あの橋は日本が造ってくれたんだ」とか、その地域の人は本当によく知っています。

池上:ラオスの山間部へ行ったときも、橋のたもとに、この橋はパール・オブ・ジャパン、日本人の援助によって造られましたという言葉と日の丸が刻まれていました。

田口さん:先輩方による国際協力のおかげで、僕ら日本人のビジネスパーソンは仕事がしやすくなっています。

池上:そうした財産も生かしながら、これから日本はビジネスを通じて、どのような国際協力をしていけるのでしょうか。

小木曾さん:少し前に、アジアの女性向けのマイクロファイナンスへの投資を担当したことがあります。

池上:マイクロファイナンスとは、ちょっとしたビジネスを始めるための少額を投資するものですね。

小木曾さん:デフォルト率(債務不履行率)が低く、金利も高い人気のあるファンドなのですが、当時はまだ知られていなくて、日本の金融機関がなかなか加わってくれませんでした。しかし、そのときに、JICAとJBIC(国際



笹川平和財団でミャンマーの浄水プロジェクトに携わっていた頃的小木曾さん(写真提供:小木曾さん)

協力銀行)がジュニア投資(資産安全性が低く保有期間が短い)を引き受けてくれたことで、シニア投資(資産安全性が高く保有期間が長い)に生命保険会社と企業年金が参入してくれました。いわゆるブレンデッド・ファイナンスの呼び水となってくれたのです。政府がこうした投資の場面で特別な役割を果たすことは、インパクト投資に関心を持つ国内の企業の背中を押すことにもなります。ここには大きなポテンシャルがあると感じています。

池上:田口さんはどのようなところにポテンシャルを感じますか。

田口さん:いろいろな場所へ行って感じるの、日本人の優秀さです。大抵の日本人は「普通に」仕事の話ができます。一方、これは基

(上)ボーダレス・ジャパングループのJOGGO(ジョグゴ)はカラーオーダーができるレザーアイテムの製造・販売を通してバングラデシュの就職困難者の貧困に取り組む

(下)タンザニアのLUNA sanitary productsは低所得層でも買える生理用ナプキンの製造・販売を行い、若年妊娠したシングルマザーの貧困の解決を目指す(写真提供:ボーダレス・ジャパン)

礎教育の影響なのかもしれませんが、普通に仕事の話ができる人が少ない地域もあります。なので、日本企業が進出して、現地の人と一緒に仕事をするということは、自社のメリットになるだけでなく、現地の人仕事のレベルを引き上げ、その国の国力を引き上げることにつながります。

その意味では、海外協力隊経験者にポテンシャルを感じます。彼らは現地の人とのコミュニケーションを取りながらプロジェクトを進めるプロフェッショナルです。ボーダレス・ジャパンは、JICA海外協力隊の帰国後の起業支援活動を始めましたが、彼らが持つノウハウがスタートアップ創出につながることを期待しています。

池上: 私のNHK時代の後輩記者が、単身カンボジアに移り現地の人とコットンを育てるところからアパレル事業を始め、ようやく軌道に乗せたのですが、読み書きができなかった社員にイチから仕事を教

えたら、よそから引っこ抜かれてしまったとか。

田口さん: そうそう、分かります。

池上: 最初は嘆いていました。

田口さん: でもそれは、いいことなのです。僕らが払える以上の金額を提示されてヘッドハントされることは、彼ら彼女らにとっていいことです。

池上: ヘッドハントされるような人材の育成という形で貢献できたわけですね。

小木曾さん: 私たち日本人にとっても途上国で働く良さがあります。私は日本から出て途上国に行くと気が楽になると感じていました。同調圧力もないですし、自分らしくあればいいんだと実感できます。そういった環境に身を置くことで自分の才能に気付き、開花させる人も多いはず。特に若い人に、それを実感してほしいです。

06 社会課題は世界の「伸びしろ」



池上: 国際協力をはじめとした社会課題の解決に興味はあるけれど、やりたいことが見つからない、見つかったとしてもどうしたらいいかわからないという人もいます。田口さん、ボーダレス・ジャパンは「やりたいこと持ち込み会社」と言っていましたね。やりたいことの見つけ方、その事業化のためのヒントを下さい。

田口さん: テクニカルなことを言うと、課題だけを見ていても前に進みません。課題というのは原因があって生じるものなので、僕らが事業をつくる時には必ず原因を探りに行きます。原因が分かると、やらざるを得なくもなります。

池上: 課題ではなく原因を探る。それから？

田口さん: 事業化に当たっては、ソーシャルコンセプトと僕らが呼んでいる社会づくりの設計図をつくります。具体的には、対策となるソリューションを考え、そのソリューションをビジネスモデルに落とし込みます。

池上: 例えばどんな具合でしょう。

田口さん: ストリートチルドレンが増えていることが課題だとします。原因はいくつもあると思いますが、例えば、家に居場所がないことだとしましょう。であれば、居場所としてのシェルターをつくるのがソリューションになります。では、シェルターをつくりそれを運営していくことがビジネスになるかというと、多くの人が難しいと感じるでしょう。では、シェルターの運営受託というビジネスはどうでしょうか。今、多くの企業はCSR(企業の社会的責任)のための予算を確保しています。そうした企業から、その企業の名前の付いたシェルターの運営を委託してもらおう。これならビジネスになりそうです。

池上: なるほど。誰がお金を払うのかを考えるのですね。

田口さん: そうです。企業からすると「シェルターを運営しているので寄付してください」と「社名の付いたシェルターの運営を受託するので、委託費を払ってください」とでは全く異なります。

池上: これは大きなヒントです。小木曾さんはどうでしょうか。

小木曾さん: 今のお話を逆の立場から見ると、企業に在籍しながらソーシャルビジネスにも関わられる機会が増えているということになります。日頃から社内で「ソーシャルビジネスをやりたい」と周りに言っておけば、そうした機会に情報が入りやすく、その部署に行くチャンスも生まれやすいと思います。特に最近ではソーシャルビジネスの幅が広がっていて、例えば、製造業ならサステナブルな調達や、人権に配慮したサプライチェーンの構築が求められています。企業の中しながら、ソーシャルビジネスに関わることができる時代になってきています。

田口さん: 起業するにしても、週末起業でもいいのですよね。

小木曾さん: いいと思います



(上) SDGインパクトジャパンが世界最大級のアグリ・フードテック特化型VCと組んで開催した「ジャパン・アグリ・フードテック・ミートアップ2023」の表彰式

(下) SDGインパクトジャパンが手掛けるモルダバのバイオエネルギー工場の写真。穀物残渣(ざんさ)を再利用して天然ガスを代替するエネルギー生成を目指す(写真提供: SDGインパクトジャパン)

す。実は、副業やインターンでソーシャルビジネスに関わりたいという人も多いのです。

田口さん: 僕らも今、日本のビジネスパーソンに世界各地の工場や農家を見てもらう機会を設けようと考えています。それは、実際に現場を知ってもらってから、その工場や農家に何を発注できるか、それをどうやって“自分の”ビジネスにつなげるかを考えてもらい、行動に移してもらうためです。

池上: 自社のビジネスではなく、自分のビジネスですね。

田口さん: そうです。最初の一步のための小さなパッケージを用意できたら、始められる人が増えると思っています。

小木曾さん: 社会課題の解決は困っている人のためだけのものではなく、自分たちがハッピーになるため、自分を生かすための行動だという認識に変わりつつあります。ですから、多くの人が身近なところから自分の力を発揮できるようになれば、楽しく社会課題を解決していけると思います。

田口さん: 最近、ボーダレス・ジャパンではステートメントという、パーパスのようなものを初めてつくりました。「SWITCH to HOPE 社会の課題を、みんなの希望へ変えていく。」です。社会課題とい



ボーダレス・ジャパンの“カンパニオ”が集う社長会議(写真提供:ボーダレス・ジャパン)

言葉には「困難」といったイメージが付きまとっているので、社会課題とはいずれみんなの希望に変わるポテンシャルである、希望の裏返しであると言いたいのです。

池上: 現在、人口増加率日本一の千葉県流山市にはかつて働く親が保育園に子供を預けに行くのが大変だという課題がありました。そこで、流山市は、親が保育園ではなく出勤で使う駅に子供を連れていけば、市が子供を一時的に預かり、駅から保育園に送り届けるという仕組みをつくりました。今では子育てしやすい街として有名ですが、こうした取り組みが功を奏している。そこにあったのは課題ではなく、子育てしやすい街になるための伸びしろだったというわけです。

田口さん: そうです。まさに世界は伸びしろだらけです。

小木曾さん: 私も、日本のジェンダーの状況についてはいつも「伸びしろしかない」と言うようにしています。

池上: その伸びしろを伸ばし、資金面以外ではどんなことが必要でしょうか。

田口さん: みんながソーシャルビジネスに関わる社会は素晴らしいと思っていますし、自分らしいペースで自分らしくやる人が増えることが重要だとも思っています。一方でボーダレスのカンパニオには、むちゃくちゃ本気でやりたい



バングラデシュではスキルがない就労困難層が「仕事と夢」を持てる社会を目指す事業を行う(写真提供:ボーダレス・ジャパン)

人を小さく終わらせないための仕組みがある。伸びしろが大きく伸びるか否かは、本気でやるかどうかです。人間はどういう意思で生きるかで決まります。精神論ですみません。

小木曾さん: 何をしたいか、どこへ行きたいかがしっかりと自分の中に根付いている人が、伸びしろを希望に変えられるのだと思います。根底がぶれなければ、つらくても長く続けられますし、成功の確率も上がります。特に、今は先が見えにくい世の中です。社会の仕組みが大きく変わるような変化の最中にあります。この状況でビジョンを持つのは難しいことですが、トライアル・アンド・エラーを重ねながらも目指すものを持っていることが大切かなと思います。



* * * * *

おふたりの話から、何を感じられたでしょうか。ロシアのウクライナ侵襲、中東問題、米中の対立など世界の不確実性が高まる中、「これからどうなるのだろう」と不安になるのも仕方ありません。しかし、それだけではあまりにも受け身です。

危機の機は機会のみです。そこに新しいビジネスチャンスを見いだすこともできます。ピーター・ドラッカーは「未来を予測する一番いい方法は、自分で未来を創ることだ」と言っています。身近なところから「どうなるのだろう」ではなく「こうしていこう」と主体的に考え、立場を超えてつながりながら一緒に解決していくことが、これからの時代には必要です。

この連載では、当事者だけでは解決できない世界の課題解決に、日本が共に取り組む様々な活動を紹介してきました。世界と日本、そして自分がつながっていることを感じていただけたのではないのでしょうか。

世界の未来を自分で創る。それは日本の国際協力にも通じる発想だと思います。



独立行政法人 国際協力機構

〒102-8012 東京都千代田区二番町5-25 二番町センタービル
TEL 03-5226-6660(代表) www.jica.go.jp