

2010/11/7

第83回日本社会学会全国大会@名古屋大学
慶應義塾大学政策・メディア研究科 西田亮介

1. はじめに

急に熱を出した子供を預かる「病児保育」というサービスがある。共働きが当たり前になり、両親ともに突然仕事を休むこともできず、かといって、気軽に子供を隣近所に預けることもできない都市部の親たちが重宝する新しいサービスである。

夢や自己尊厳を獲得できず苦しむ高校生たちがいる。彼らのもとに年の近い大学生や社会人を連れて行き、車座になって語り合う。高校生たちには気づきと夢を、大学生には社会を生きていくうえで必要なコミュニケーション技術を養う機会を提供する事業に取り組む法人がある。学校的なタテとヨコの繋がりを越え、「ナナメの人間関係」を形成する新しい教育の形を探る。

いつの時代も子供たちが熱中するカードゲーム。世界大会に出場するほどの腕前を持つ80年代生まれの起業家が、大手印刷会社とタイアップし、これまでに300万枚ものカードを売り上げた。地球環境破壊側と保全側に分かれて遊ぶ過程で、環境問題と対策を自然に学ぶゲームである。これらは駒崎弘樹氏が創業したNPO法人フローレンス、今村久美氏が創業したNPO法人カタリバ、岡崎雄太氏を代表とする合同会社マイアース・プロジェクトが取り組む実在の事業である。

国内で「社会起業家 (Social Entrepreneur)」という言葉が姿を見せたのは、2000年前後のことである(木下・ドリスコル, 1999; 町田 2000)。社会起業家は、過疎化や保育サービスの不足、介護といった問題解決の新しい担い手として期待されている。

だが、日本国内の起業を取り巻く環境は厳しい。2007年から09年のIPO件数は、それぞれ121件、49件、19件となっている(野村證券 2010)。このような状況を念頭におくと、現状、明白な成長分野も不透明で、市場環境も逆風が吹いていることは明白である。なぜ、昨今注目が集まっている社会起業家と呼ばれる若者たちは創業に至ったのだろうか。また、国内の「社会起業家」は、数多の「輸入物」と同様、社会条件の差、教育といった定着の手段を顧みず持ち込まれた一過的な流行りものに過ぎないのではないかという懸念もあるだろう。

本稿では、前述の3つの事業者に対する調査から、起業にまつわる企業家精神が「上からの導入」によるものではなく、個別の起業家の問題意識に基づいていること、また、その問題意識を創業に繋げていく過程で、起業家たちが、起業や社会問題についての強いメッセージを発する人物たちとの接触、大学の研究室に設置された規則、中間支援組織との接触といった、複数のいわば連鎖する「隠れた起業家教育の契機」とでも呼ぶべき社会環境や、「きっかけ」との相互作用を経ていることを見出す。このような「隠れた起業家教育の契機」は、正規の起業家教育と同様に、同世代、上下の世代の人間関係を媒介しており、むしろ、個人的な資質の存在は見逃すことができない。だが個人的資質以外の外部的要因も社会起業家の創業にさまざまな形で影響を与えており、社会起業家という存在が、単なる海外か

らの「輸入物」としての位置に留まるのではなく、定着に向けて歩を進めつつある。

2. 社会起業家とはなにか

まず、社会起業家の定義を確認したい。社会起業家 (Social Entrepreneur)、あるいは、社会起業家が運営する組織体にあたる「社会的企業 (Social Enterprise)」は、現状研究者や事業体、中間支援組織ごとにさまざまに定義されている。社会起業家や社会的企業についての議論は、国内では経営学者が中心となっており、たとえば、経営学者の谷口寛治は、「ソーシャル・イノベーション」の観点から社会的企業を捉え「社会的課題の解決をミッションとしてもち事業として取り組む新しい事業体」と定義する。そして要件として、「社会性」「事業性」「革新性」の3点をあげる (谷口 2006)。また、長くNPOや社会的企業の研究を行っている経営学者塚本一郎と、NPO法制定にも積極的に関わった中間支援組織「日本NPOサポートセンター」理事長の山岸秀雄は、「社会的企業」を「非営利組織が商業的なビジネス的な活動を行うこと」と定義する (塚本・山岸 2008)。彼らは、社会起業家と社会的企業を収益性を全く追求しないボランティア活動と、収益性の追求を行う企業の間位置づけており、必ずしも個別の株式会社やNPO法人といった法人格と対応するわけではない。

経済産業省が2008年に公開した「ソーシャルビジネス研究会」報告書は、全国でソーシャルビジネスに取り組む事業者は8000前後と推計している (経済産業省 2008)。この数字は、NPO法人に限らずソーシャルビジネスにかかわる事業者を集計しており、同報告書は日本のソーシャルビジネスの市場規模を2400億円、雇用規模は32万人と記述している。正確な数字については、より大規模な調査が必要ではあるものの、国内に数千から数万の規模で、「社会性」「事業性」「革新性」を兼ね備えた事業者が存在すると考えられる。

3. なぜ社会起業家たちは創業に至るのか

3.1 起業動機

今回、取り扱う3人の創業者に対する、IT企業代表取締役を経て、病児保育の分野に入った駒崎氏はそれを「社会的使命感」と表現する。そのきっかけは著書のなかで母から聞いた、あるワーキングマザーの話だったという (駒崎 2007)。また、今村氏は、教育を取り巻く地元と大学時代に出てきた首都圏の落差を目にしたことだと述べている。岡崎氏は自身の趣味だったカードゲームと、大学時代に抱いた環境問題に対する危機意識の結合を口にした。

これらは、いずれも、海外の社会起業家がある経験を経た後、突然創業行動に走るような「強い問題意識」とは言いがたい。彼らは、大学生にとって大きな意味をもつ進路選択の際にも、起業と就職の両方を選択肢として考えていた。IT企業の取締役だった駒崎氏は事情が異なるが、今村氏、岡崎氏は「進路選択は悩んだ」と打ち明ける。駒崎氏と今村氏は、彼らが活動を開始した2000年代前半にはつまり彼らが活動を開始した当初は「『NPOで食べていく』ことに対する理解はなく、周囲からは変わっていると思われていた。」と語る (西田 2010)。また、当時国内では正規の社会起業家教育はほとんど行われていなかった。

3.2 起業の経緯

それでは、どのようにして、彼らは起業に至るのだろうか。三人は、周囲の多くの起業家

と起業家予備軍の存在を口にした。彼らは1990年代後半にIT起業が盛んだった慶應義塾大学湘南藤沢キャンパス出身で、身近に起業家、あるいは、起業を目指す仲間がいたという。90年代後半に大学に入学した駒崎氏、今村氏は、先輩起業家たちからの影響をあげる。駒崎氏は、元（株）楽天副社長で、最年少民間人校長をつとめた本城慎之介氏の名前をあげた。駒崎氏によれば、本城氏は利益追従に走るのではなく、日本のITコミュニティや中小企業のことを真摯に考えていて、その姿に影響を受けたという（西田 2010）。さらに、駒崎氏と今村氏は「SFCに加えて特定非営利活動法人ETIC.を介して、同じように起業を志す人材と繋がり影響を受けた」とも述べる。岡崎氏も「研究室の周囲にもそのような志をもった人たちが当たり前のように存在しており、起業することに抵抗はなかった。」と述べている。

また、岡崎氏からは「ビジネスプランコンテストに応募することが義務づけられた経営系研究室の決まり」の影響を聞くことができた。このような大学や研究室にある「仕掛け」が、自然にアイデアをまとめていくことに繋がったと述べている（西田 2010）。

慶應SFCやETIC.といったIT起業支援に関わっていた主体が、少なくない社会起業家の共通項になっている。その結果、IT起業家支援に使用された合理性を追求するメンタリティやビジネスモデル作成のノウハウが社会起業家たちにも伝播している。

3.3 連鎖する「隠れた起業家教育の契機」

本稿で扱った3人の社会起業家が創業に至る契機を抽象化して捉えると次のように考えることができる。社会起業家たちは、起業の根本のきっかけとなる問題意識を、身近で生活に根ざした体験や人間関係のなかで見出している。だが、それらは即座の起業行動に繋がるような相対的に「強い問題意識」というよりは、継続的にそれぞれの問題とその解決について考え続けるきっかけとなる、持続的だが「弱い問題意識」である。日本社会特有の起業に対する考え方や、不確実性を回避しようとするような固定観念もある。少なくとも、今回の3事業者の中には即座に起業に至る事例は見られない。

こうして生まれた問題意識は、周囲の人間関係や、起業を志す先輩後輩関係、同級生たちの存在、所属研究室のルールなどによって、起業に向けて焦点化されていく。その過程において、当初の「弱い問題意識」が、障壁を乗り越えられるような「強い問題意識」にまで練られ、起業家の不確実性に対する耐性を獲得するに至った結果、創業が行われる。

本稿で述べるいくつかのきっかけの連鎖は、結果的に起業家たちにとって、正規の起業家教育が提供する動機付けの鼓舞や、創業後の資源となる人間関係の調達に相当する機能を持っている。それらが非公式に連鎖した「隠れた起業家教育の契機」と捉えることができる。このような「隠れた起業家教育の契機」の連鎖によって、正規の起業家教育の提供は十分ではないものの、起業家の天性の資質だけではなく、それらを補完するインフォーマルな起業家教育環境が半ば偶然に形作られている。結果として、社会問題解決と収益性確保を同時に行なおうとする「社会起業家」が、単なる「輸入物」ではなく、正規の起業家教育は十分ではなく、非公式にとどまってはいるが、定着の兆しを見せていることがわかる。また、2000年前後に活動を開始した駒崎氏、今村氏に続いて、同じ大学キャンパス出身の岡崎氏のような一世代下の社会起業家が姿を現してきていることもこのような見解を支持するといえよう。

同時にIT起業家支援から社会起業家支援へと移行してくる中で培われた見えない資源の存在も示唆する。

4. 考察

本稿では、3人の共通の大学出身者の事例を通して、冷えこんだ起業を取り巻く環境にもかかわらず、社会起業家たちが起業するに至る過程についての考察を行った。起業家たちが身近な出来事をきっかけに「弱い問題意識」を抱き、大学や中間支援組織が提供する「隠れた起業家教育の契機」の連鎖によって、正規の起業家教育が持つものと同等の影響を受けていることがわかる。このことによって、起業家本人の個人的資質に依存するだけではない、正規の教育過程よりは脆弱だが、個人が別個に起業するよりは若干安定的な育成過程が形成されているといえる。同時に、社会起業家の出発点それ自体は、個人の問題意識に根ざしており、実際に形作られる事業形態も画一的なものにはなっていない。これは「社会起業家」が、国が中央集権によって導入する短期的で画一的な施策とは異なり、多様性と固有性を確保しつつあることを意味している。

5. 課題と展望

本稿では社会起業家の登場の背景について、暫定的に連鎖する「隠れた起業教育の契機」という概念を提唱した。しかし、取り扱っている事例の数は十分とはいえず、より多くの事例を検討する必要があることは間違いない。また、今回は慶應SFCやETIC.という、IT起業家教育に関わった共同体を共通項として利用したが、このような組織に関わっていない事例についての検討や、より具体的な出来事を特定していく必要があるとも考えられる。

[文献]

経済産業省, 2008, 「ソーシャルビジネス研究会報告書」.

木下玲子・リビー ドリスコル, 1999, 「アメリカン・リバイバル 大学が試みる『社会起業家』の育成。」『潮』vol.479, 潮出版社, p.270-9.

駒崎弘樹, 2007, 『「社会を変える」を仕事にする 社会起業家という生き方』英治出版.

町田洋次, 2000, 「出でよ, 社会起業家たち いま求められるのは社会活動を事業に変える発想だ」『Voice』vol.273, PHP研究所, p.164-71.

西田亮介, 2010, 「社会問題の解決を収益事業化『社会起業家』が日本を変える」『週刊エコノミスト』2010年6月22日号, 毎日新聞社, p.40-2.

野村証券, 2010, 「市場別IPO動向」

(<http://www.nomura.co.jp/wholesale/venture/ipo/index.html>, 2010. 9.11.).

谷口寛治編著, 2006, 『ソーシャル・エンタープライズー社会的企業の台頭』中央経済社.

塚本一郎・山岸秀雄, 2008 「ローカル・パートナーシップと中間支援組織ー一日英比較の視点からー」, 塚本一郎・柳澤敏勝・山岸秀雄編, 『ソーシャルエンタープライズー社会貢献をビジネスにする』丸善.