

ENGGAWA

ソーシャルビジネス 特集号

地域によって、抱える課題は複雑化しています。地域ごとの人口構成や環境の変化が多様になり、画一的な施策では対応しきれないのが現状です。

個々の実状に応じた解決策が必要となった今、地域の実情を知る市民自らが取り組みを行う必要性が高まってきました。それをビジネスの手法を使って解決するのが、ソーシャルビジネスです。

今号では、浜松のキーパーソンにインタビューし、その可能性を探ります。



(表紙) 佐藤真琴さん

株式会社PEER(ピア)代表取締役。浜松市在住。

抗がん剤治療等により脱毛に悩む患者のためのウィッグ(かつら)の販売を手掛ける。治療中の患者の経済的な事情を考慮し、独自に買い付けを行うなどして低価格での販売を実現した。ウィッグの販売を通して、がん患者の日常的な不便を解消し、社会復帰をサポートしている。そのビジネス手法と社会貢献性が評価され、日経ウーマン ウーマンオブザイヤー(キャリアクリエイティブ部門5位)等受賞歴多数。

課題をビジネスで解決

企業だから、儲け最優先で当たり前でしょうか？企業も地域住民に支持されないと売り上げは続きません。NPO法人だから、無償労働は当たり前でしょうか？NPO法人の職員にも生活があります。なにより事業が続けられません。

企業の“収益性”とNPOの“社会貢献性”を兼ね備えた手段として、ソーシャルビジネスがあります。ビジネスの仕組みを用いて社会貢献活動に取り組むことで、双方の弱みを克服し持続的な事業運営に繋がるのが期待されています。ただ『ソーシャルビジネス』と聞いても、イメージがつかみにくいかもしれません。まずはソーシャルビジネスに関わる身近な問題を挙げてみました。

ソーシャルビジネスとは

自然環境、貧困、高齢化社会、子育て支援などといったさまざまな社会的課題を市場としてとらえ、持続可能な経済活動を通して問題解決に取り組む事業のこと。

環境問題

貧困問題

少子高齢化問題

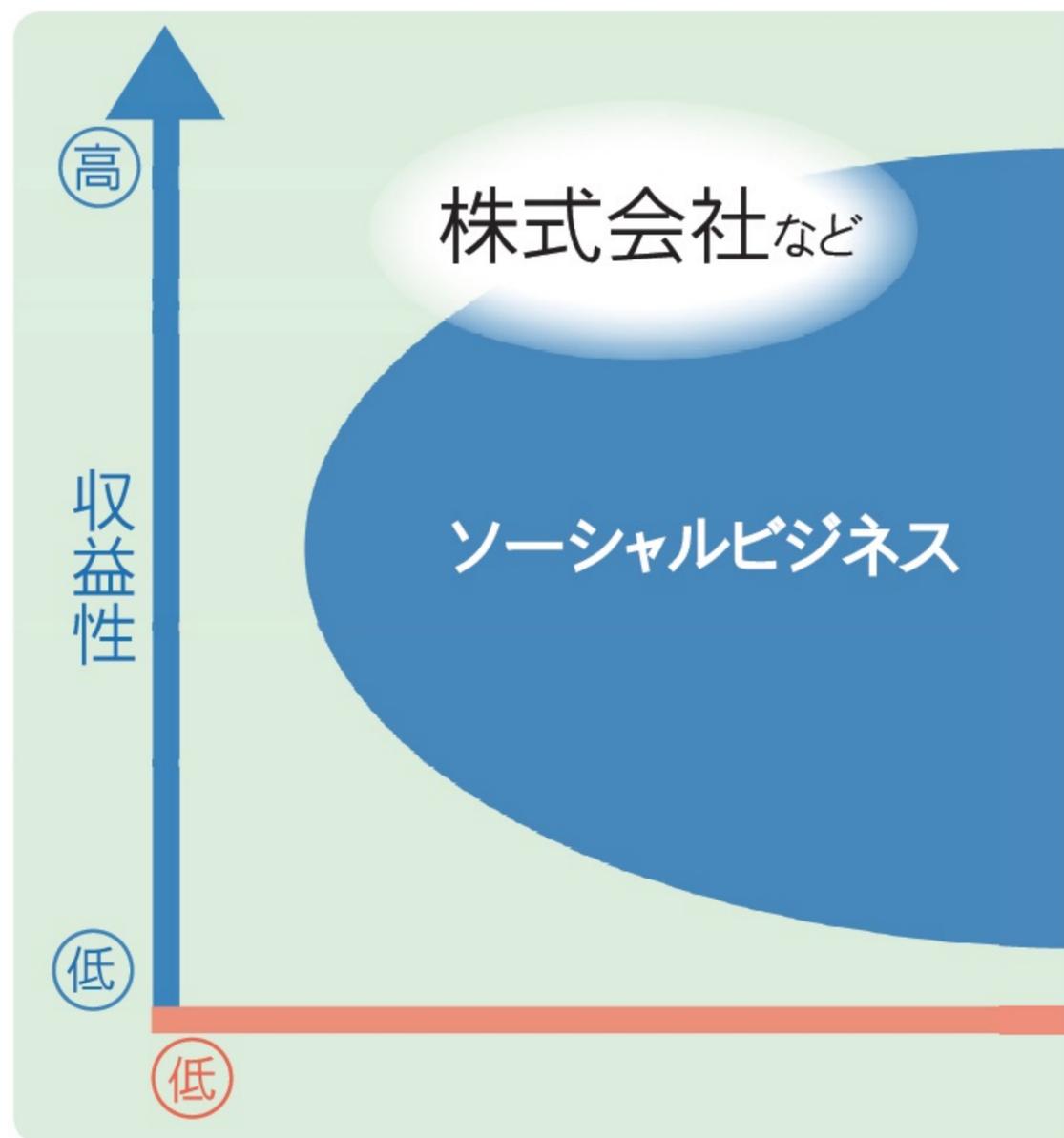
高齢者・障害者の
介護・福祉

子育て支援

まちづくり・
まちおこし

自然災害

(例)認定NPO法人フローレンス
働きながら子育てをする親のニーズに応え、自宅訪問型の病児保育・病後児保育に取り組む。



事業を通して、自ら市場をつくる。

すでに、市場が確立されている従来のビジネスと違い、社会的課題を背景とするソーシャルビジネスの世界では、サービスの仕組みや値段、ノウハウが定まっていないことがほとんどです。そこで、日頃から現場で活動するNPO法人自身が、専門的な知識と経験から、そのノウハウや対価を適切に示すことが求められています。未開拓な市場を拓き、販路を開拓していくことが必要となるのです。



コミュニティビジネスとは

市民が主体となって、地域が抱える課題をビジネスの手法により解決し、コミュニティの再生を通じて、その活動の利益を地域に還元するという事業のことの総称。

山間地域での
移動販売

商店街送迎サービス

観光地の
体験プログラム

団地
リニューアル

商店街
空きスペース利用

配食サービス

(例)NPO法人しゃらく
高齢者への旅行のプランニングや、当日の見守り・介助等を通して、孤立を防ぎ“生きがい”を提案している。



社会貢献とビジネスの接点は？

静岡県立文化芸術大学 教授
(しもさわたかし)
下澤嶽さん

NPO法人にとって、ビジネスは事業を継続するための必要な手段には違いありません。しかし、社会貢献活動の多くはサービスの代償を得ることが難しいため、結局、助成金や行政からの受託に頼らざるを得ない形になります。

しかし、その助成金も継続が難しいため、その後の収入が途絶え疲弊しているNPO法人も少なくない状態です。

この背反する社会貢献とビジネスに接点があるのかを、下澤教授にお聞きしました。

日用品で付加価値をつける

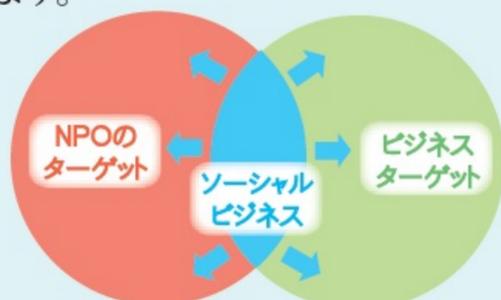
僕は、健全な市民活動を、以下のようにイメージしています。一つ目は、NPO法人が活発に活動し、活動が持続して地域に波及するということ。二つ目は、NPO法人も自立に向けてかわれる。三つ目は、スタッフや後継者が育っていくということ。これらを実現するためには、NPO法人自ら資金を生み出せるビジネスが必要だと考えます。

ビジネス例は、日用品の販売はいかがでしょう。豆腐、米、トイレトペーパーなど、常に消費して買い続ける商品が200世帯くらいから注文されるのが理想的です。

市場にとって妥当な価格設定であり、かつ社会的イメージが加わることによって、商品価値が上がると思います。商品を生産できない場合は、生産は企業に任せ、NPO法人が販売することもあり得ます。NPO法人のメッセージが日用品によって地域住民に届く。そんなイメージを描いています。

ビジネスターゲットを広げる

社会貢献とビジネスの接点を考えるにあたって、ターゲットの絞り込みが欠かせません。NPO法人のサービスターゲットと、ビジネスのターゲット層が重なりあう部分があるのではないのでしょうか。その共通するターゲットを軸に、ニーズを広げていけば、ビジネスの拡大はもちろん、NPO法人の事業の拡大にもつながる気がします。



健全な市民活動が育つために

いい活動をしているのに、助成金に翻弄され疲弊しきっているNPO法人があります。また、地域社会には、資金的にも精神的にも自立しているNPO法人があったほうがいいし、そんなNPO法人が浜松に複数あったほうが、健全な市民活動が育つと思います。

職員の無償労働に頼らない経営、ソーシャルビジネスが33%、寄付が33%、助成金が33%が望ましく、場合によってはこのバランスが崩れないように、余分な助成金を取らないことも重要であると思いますね。



思いをビジネスに つなげるために

(ピア)
株式会社PEER 代表取締役
(さとうまこと)
佐藤真琴さん

抗がん剤治療の患者さんをカツラでサポートする、それが株式会社ピア。

「社会貢献をしているつもりはない、それ以上にお客様の立場にたった良き伴走者でありたい」と語る、佐藤さんにお話をうかがいました。



患者さんとの出会い

わたしは24歳で看護学校に入学し、実習時にがん患者さんと出会いました。治療の効果もないまま、病棟で過ごす患者さんに寄り添って過ごした3週間。抗がん剤治療で髪の毛が抜けてしまった姿は、患者さん本来の姿ではないと感じます。

当時、医療用のカツラは100万円。もっと安価なカツラがあれば、最後の時を外出して、友人にも会えるのではないかと。患者さんは強くそのケアを求めている、医療分野で、サポート出来ないことに気がつきました。

療養上の世話をするのも、看護の大切な役目、治療中の患者さんの生活の質を上げていきたい、という思いはここから動き出しました。

その分野のプロであれ

ソーシャルビジネスは、ごく限られたニーズを相手にする商売だからこそ、その道のプロフェッショナルでなければなりません。インターネットなどでは、得られない情報は、泥臭い努力をして、現場でこそ、得られる。それこそが重要なヒントです。

抗がん剤治療の患者さんの、話を聞ける場所が欲しかった。しかし、相談料をもらうことができない。カツラをつくることでお客様からお金をいただき、つくる過程の中でお客様と深く関わる。そこに、ビジネスモデルを見出しました。

毎年、浜松近辺で700人ほどが乳がんになり、抗がん剤治療を始めます。そのお客様が普通の生活が送れるように、また滞りなく職場に復帰できるように寄り添いながら接しています。

規模の最適化

ビジネスを継続する上で重要なのは、規模の最適化です。売り上げを伸ばすだけなら、カツラを複数購入してもらえばいいだけですが、カツラを補修しながら使い続ける事をお勧めします。その補修代も、原価割れの600円台の低い価格にして対応します。がん患者さんの負担を軽くすること自体が、ピアのサポートだからです。

小さな歯車を動かしていく

当初、5万円で創業し、ヤフーオークションでカツラを販売しました。「美容室があればいいのに」というお客様の声をきっかけに、丁寧に接客できるサロン形式の美容室を、完全予約制で開設。現在、地方のお客様にもピアのシステムを利用できるように、全国24箇所に提携美容室があります。

近隣の病院には最初は信頼されず、病棟にパンフレットさえ置いてもらえませんでした。しかし、次第に患者さんがカツラをお医者さんや看護師さんに自慢するようになり、「ピアに通っている患者さんは元気だよね」という口コミが広がってきました。その結果、多くの病院にパンフレットやオリジナル帽子も置いていただけようになりました。

現在は、浜松市内の十全記念病院の院内売店を任されるようになり、お客様の目線に立った商品づくりをおこなってます。わたしの病院と患者さんの間をとりもつビジネスモデルは広がっています。ビジネスに「ブレ」がないようにすることが、ソーシャルビジネスにとってもっとも重要ではないでしょうか。

NPO法人 ソーシャルビジネスに 対するこれからの支援

遠州信用金庫 営業統括部

(やまもとたけし)
山本剛司さん

地域の活性化、地域社会のために活動する目的は、信用金庫もソーシャルビジネスも同じです。地域のビジネスパートナーとして、遠州信用金庫の山本剛司さんにこれからの支援を尋ねました。



融資先としてのNPO

民間企業であれば、事業拡大のために金融機関から融資を受けることは一般的です。NPO法人にとってはどうでしょうか。まだまだ融資を受けてまで活動を考えるNPO法人は少ないのが現状です。

一方で政府系金融機関である日本政策金融公庫から融資を受けるNPO法人は増えています。融資を受けながら事業を拡大させているNPO法人も確実に増えているのです。

またNPO法人とも関係が深い福祉、介護などの成長分野は、今後は有望な融資先になると注目されています。

融資する側にとって、NPO法人はリスクが高いと思われがちです。しかしある金融機関のデータによると、200件の融資のうち回収できなかったのは1件。一般の企業と比べても、安全な融資先という結果が出ています。NPO法人は社会的課題の解決を目的としているために、地域のニーズが確実にあり、またNPOが扱う、事業自体が多く利益を求めない性質で、経費も低く抑えられているためだと考えられます。

しかし、NPOが融資先として信用を得るためには、決算書や事業報告の精度を上げていく必要性もあります。当然のことながら、計画の実現の可能性や実績の評価も重要な融資の判断になりますね。そういった意味では一般企業と同じ土俵で評価されるため、あらためてNPO法人の信頼を得る努力が求められています。

ソーシャルビジネスに対する新しい流れ

中小企業は、大企業に比べると、資金の調達方法が限られています。これを中小企業と金融機関の架け橋となり、スムーズに資金調達ができるように、各地域に信用保証協会が置かれています。

2015年、この協会の保証制度がNPO法人にも解禁される方針です。NPO法人に対する融資が、今、変わり始めているのです。

他県では金融機関や専門家、行政が一緒になって、多様で新しい資金調達の仕組みづくりを行っています。新たな需要、雇用、資金循環を生み出し、地域課題を解決する仕組みづくりが、すでに始まっているといえるでしょう。

信用金庫の支援

信用金庫は地域密着・相互扶助の考えが根底にあります。融資をするだけでなく、起業のお手伝いや他業種のマッチングに力を入れています。社会貢献は、NPO法人と企業との連携があれば更に大きく進みます。

信用金庫がその橋渡しすることによって、今まで地域の中で繋がっていなかった点と点が線でつながり、それが面になれば、地域の活性化も可能ではないでしょうか？

地域の財産である企業とNPO法人が、それぞれの特徴を活かして、メリットとデメリットを補う。そんなソーシャルビジネスの強い味方が、信用金庫ではないでしょうか。



ソーシャルビジネスのキーポイント

ソーシャルビジネスが成功すれば、社会的課題も解決され、新しい市場には新しい雇用を生み、結果的には納税を生む、たいへん社会的に意義があるビジネスです。

反面、企業には『収益性が低い』と判断されがちな分野であることも確かです。

けれど、地域社会には課題が山積されており、ソーシャルビジネスが参入するサービスは残されています。インタビューを終えて、成功の鍵となる幾つかのポイントをまとめてみました。



解決したい課題の専門家になる

社会的課題は地域の特性であったり、ビジネスにおいては、スキマ的分野である。外部から見るとわからないことも多く、現場で得た知識が重要。ビジネスを考えるにあたって、ターゲットの特性を熟知する必要がある。

商品、サービスに付加価値をつける

ソーシャルビジネスは新しい分野が多く、サービス自体の価値が認知されにくく、価格設定が難しい。社会が受け入れやすい価格と複合的な付加価値が必要。

課題解決がなぜ、必要なのか広く啓発する

ビジネス化を考える場合、従来のターゲットだけでは、利益が不十分。活動の理解を得るために、対象者周辺のニーズを掘り起こし、地域を巻き込むことが必要。そのため、高い広報力が求められる。

行政・企業・銀行の協力は不可欠

行政・企業との協力がソーシャルビジネスにとっての鍵となる。銀行のノウハウを活用しながら、企業・行政と対等に協働できるような交渉力も必要。

良き理解者・指導者にめぐり会う

メンター(仕事上の助言者・指導者)や第三者の意見・サポートを取り入れて、変化を恐れない柔軟さが必要。

Check !



— 知ってください 裁判員制度のこと —

裁判官が語る！裁判員制度説明会 参加者募集中

裁判員制度を担当している裁判官が、裁判員制度について分かりやすくご説明します！裁判員制度の運用状況や改善への取組状況をご紹介します、国民の皆さまに制度の中身を知っていただくことで、これなら私も安心して裁判員ができる！と思っただけの内容となっています。ぜひ、この機会にご参加ください。

■と き: **3月24日(火)**

18:00～19:30
(受付17:30～)



■場 所: 浜松市市民協働センター
2F 第1研修室

■対 象: 浜松市内にお住まいの20歳以上の方

■定 員: 30人(先着順・要申し込み)

裁判員制度とは、国民のみなさんに裁判員として刑事裁判に参加してもらい、被告人が有罪かどうか、有罪の場合どのような刑にするかを裁判官と一緒に決めてもらう制度です。

国民のみなさんが刑事裁判に参加することにより、裁判が身近で分かりやすいものとなり、司法に対する国民のみなさんの信頼の向上につながることを期待されています。



【お申し込み方法】

氏名、所属(あれば)、電話番号、メールアドレスを明記の上、電話・FAX・メールまたは窓口にて、市民協働センターまでお申し込みください。

共 催: 浜松市市民協働センター／静岡地方裁判所浜松支部

— 設立・運営・会計などお気軽に —

予約不要！NPO相談会 毎月開催中

市民活動に関する悩みを抱える皆さまを対象とした、『NPO相談会』を毎月開催しています。「NPO法人を立ち上げるにはどうすれば?」「運営を見直して、活動を活性化させたい」「会計について詳しく知りたい」など…。ささいな相談もOK!お仕事帰りにお気軽にお越しください。

≫今後のスケジュール≪

平成27年 ※毎月第2・4金曜日

3月	13日(金) / 27日(金)
4月	10日(金) / 24日(金)
5月	8日(金) / 22日(金)
6月	12日(金) / 26日(金)
7月	10日(金) / 24日(金)
8月	14日(金) / 28日(金)
9月	11日(金) / 25日(金)

◎時間…午後7時～午後9時まで

◆対応内容: NPO法人設立相談／運営相談／会計相談／助成金に関する相談／その他NPO法人・市民活動に関する相談／CSR相談 等

◆場所: 浜松市市民協働センター

※お車でお越しの際は、近隣の民間駐車場をご利用ください。

専門職員が
丁寧に対応します!



※相談会についてご不明な点は、市民協働センターまでお問合せください。
(担当: 渡邊)

発行 浜松市市民協働センター 〒430-0929 浜松市中区中央一丁目13-3
電話 053-457-2616 FAX 053-457-2617

[HP] <http://www.machien-hamamatsu.jp> [E-mail] kyoudou@machien-hamamatsu.jp