

ソーシャルビジネスをとりまく現状と大学に寄せる 期待：コロンビアのグラミンカルダスを事例として

鈴木， 隆子

九州大学大学院言語文化研究院国際文化共生学部門：准教授：国際共生学

<https://doi.org/10.15017/26317>

出版情報：言語文化論究. 30, pp.109-117, 2013-03-26. 九州大学大学院言語文化研究院
バージョン：
権利関係：

研究報告

ソーシャルビジネスをとりまく現状と大学に寄せる期待

——コロンビアのグラミンカルダスを事例として¹——

鈴木隆子

はじめに

開発途上国に関する課題は半世紀以上前からの国際的問題であったが、グローバル化の進む今日、貧困問題は地球課題として我々地球に住むすべての人間の取り組むべき課題の一つとして捉えられている。そのための開発援助は、伝統的に外交や政治、人道支援を目的として行われるものであり、そもそも営利を目的とする活動ではないと考えられてきたため、その担い手は国際機関や各国政府が主であった（吉田、2012）。

しかし昨今、持続性のある発展が重要視され、その手段として、従来の海外開発援助（ODA）を中心とした国際協力が代わり、民間等とのパートナーシップを中心とした新たな手法が注目され始めた。1970年代には開発途上国に流れるキャピタルフローの約70%は国連機関や各国政府からのODAによるもので、民間投資はわずか30%程度に過ぎなかった。つまり途上国における資本の大半は、市場経済に基づくものではなく、外交的なグラントやローンによる開発援助として国外から一方通行で流れてくる資金であった。ところが、2003年にはODAはわずか20%ほどにとどまり、約80%が民間資本という大逆転現象が起きている（Deiglmer, 2011）。

かつて厚い貧困層を抱える開発途上国は民間投資家にとって必ずしも魅力的な市場ではなかった。社会経済インフラの未整備等により民間投資家のリスクも高く、物理的にアクセスの悪い途上国は精神的にも未開の地として敬遠されてきた。しかし近年の世界的な不況や従来の経済市場の飽和によって経済市場が圧迫されてきたため、民間投資家の目がこれまで除外してきたターゲットにも向けられるようになったのである。その一つが全世界の約40億人とも言われる低所得者層をターゲットとしたBOP（Bottom of Pyramid）ビジネスである。グローバリゼーションやIT化の加速によって地球は小さくなり、これまで未整備であった多くの途上国の社会経済インフラや保健・教育などの社会経済基盤も大きく向上したので、民間投資家のリスクも小さくなり、途上国市場は魅力的なものとして見直されることとなった。

これらの民間資本のすべてが直接開発援助につながっているわけではないが、国家経済を動かす

1 本研究報告は、平成23年度～25年度科研基盤研究(C)「アメリカとコロンビアの連携事例による国際教育協力循環モデルの模索」(研究代表者：鈴木隆子)の一環として実施した調査に基づく。

大きな力となっていることは間違いない。そして国家経済が回ることで貧困が解消していけるとすれば、民間資本投入による市場経済の活発化は軽視できない。その上、公共事業等に対して一方通行で国外から流れてきた ODA と異なり、民間資本として投資された資本は市場経済を循環し、国家経済全体にスピノフ効果をもたらす。つまり単発的な開発プロジェクトよりも高い持続可能性が期待できる。

さらに、途上国における民間投資の中に含まれるのは、金銭的利潤のみを追求する民間企業だけではない。途上国の社会開発を支援する民間企業や非営利団体も多く台頭してきた。そして民間資本による社会開発のためのさまざまな革新的な手法も考案されてきた。たとえば共同組合、社会事業、社会的企業、寄付によるチャリティ、NGO・NPO といった非営利組織、企業の社会的責任ビジネス (CSR)、インクルーシブ・ビジネス、フェアトレード、ソーシャルビジネス等である (ユヌス、2010；吉田、2012)。共同組合は、組合員による組合員の利益を追求する営利組織である。社会事業は、政府や自治体等が実施する公共事業やそれを補う民間や団体による事業で、営利目的も含む。社会的企業は、特定の企業家が開始した社会的な取り組みで、社会的な活動を行う企業体であり、教育財団アショカ等が挙げられる。教会等や社会福祉団体が行うチャリティは、寄付による社会的利益の創出を目指す慈善モデルである。同様に NGO・NPO 等の非営利組織も社会的利益の創出を目指す非営利団体である。これらは、その資金を主に寄付に依っている慈善モデルであるが、資金を集めるだけでなく、プロジェクト実施等による実質的な草の根的活動を行うことにより、実質的な効果を挙げているといえる。企業の社会的責任ビジネス (CSR) は、利潤の大きい営利団体が地域社会等に貢献するため、余剰利益の一部を社会開発等に充てることである。余剰利益があるときのみの支援のため、投資家の懐具合による慈善モデル的な要素があるものの、従来の余剰利益の無差別的な寄付よりも実施的で効果的な支援といえる。フェアトレードは、公正な価格による公正な取引によって生産者の生活向上を目指す取り組みである。インクルーシブ・ビジネスは、貧困層でも買えるような低価格の商品開発等を通じた貧困層へのサービス提供や、貧困層と共に行うビジネス等、貧困層も視野にいたれたビジネスの総称である。ソーシャルビジネスは、投資家からの投資によるビジネスモデルである。ただし、投資家は金銭的な利潤ではなく社会的目標達成を便益とし、損失なし配当なしで投資をする。つまり、CSR が企業の寄付によって事業を展開するのに対して、ソーシャルビジネスを行う企業は投資によって事業を展開する。損失なし配当なしの投資家からの投資を受けて、途上国現地で現地の人がビジネスを行い、必要経費の創出や再投資等は自力で行うのである。その最初の投資さえ長期的には原資の回収可能としている。すなわち最初の立ち上げこそ外部からの支援を受けるものの、そのあとは自力で持続的にビジネスを継続していくというものである。したがって、ソーシャルビジネスモデルがもたらす持続性や独立性は、他のモデルより比較的高くなる可能性を秘めている。

このような動向を踏まえて、九州大学では、ソーシャルビジネスの研究、調査、普及を目的として 2011 年 10 月「ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター (SBRC)」が設置された。著者を含む総勢 10 名の構成員から成り (SBRC, 2011)、ここを拠点として、社会的制度の構築、大学・企業・行政・NGO/NPO・グラミンファミリーとのパートナーシップ構築、地球課題の解決に向けたソーシャルビジネスモデルの構築を目指している (SBRC, 2012)。グラミンファミリーとは、バングラデシュのムハマド・ユヌス博士が設立したグラミン銀行の流れを汲む企業グループの総称である (GCL@九大, 2011)。そのパートナーシップの一環として、グラミンファミリーのネットワークの一端を担っているが、そのネットワークのひとつに「グラミンカルダス」という組織がコロンビアのカルダス州マニザレスにあり、保健、栄養、教育等さまざまな分野においてソーシャルビジ

ネスを展開している。そこで2012年8月にマニザレスを訪問して、現状に関する調査を行った。ここでは、コロンビアにおけるソーシャルビジネスの事例としてグラミンカルダスの活動に関する報告をすることにより、その現状と特徴について描写する。そしてそれを踏まえて、大学が貢献できる可能性について考察する。

1. グラミンカルダスのソーシャルビジネス

グラミンカルダスは2010年6月にその活動を開始した。カルダス州はかつて国内有数のコーヒーの産地だったが、市場の暴落で不況に見舞われ、今は人口の約62%が1日2ドル未満で生活している(ユヌス、2010)。そこで、カルダス州の住民の生活を向上させるべく、ソーシャルビジネスが促進されている。

グラミンカルダスの活動は、①マイクロファイナンス、②ソーシャルビジネス促進、③投資企業の誘致の3本柱から成る。ひとつめはソーシャルビジネスを支えるためのファンドを貸し出すマイクロファイナンスであるが、後述のように、実際には機能していない。ふたつめはソーシャルビジネスの促進で、初期経費等のファンドの斡旋やビジネスプランの作成を含む。本来この支援業務を通じて入るコンサルタント料が、グラミンカルダスの運営経費に充てられる予定であった。実際には後述のようにコンサルタントによる収入はほとんどないが、ソーシャルビジネスを支援する企業や団体は少なくなく、後述の保健医療や栄養改善等のソーシャルビジネス事業を支援している。みつめめの企業誘致によって、現在大手企業2社がソーシャルビジネスの大口投資家となっていて、大規模なソーシャルビジネス事業を展開しようとしている。

2012年8月現在、グラミンカルダスは主に保健医療(Bive)、栄養改善(Vitalius)、農村生活向上(Ruralive)、農業(MaCain)、教育(Let's go)の5つのソーシャルビジネスを支援している。特に先の3つは主要プログラムとしてすでに実績を上げており、地元新聞でも革新的な取り組みとして取り上げられている(La Patria, 2012)。

まず保健医療ビジネスであるが、貧困層へのアクセス可能な質の高い医療サービス提供を目的とする。コロンビアの公的医療は一般的に質が低く、きちんとした診療を受けようとする私立医療機関にかからなければならない。しかし私立医療は高額で、医療保険に加入しなければ医療費が払えないが、その医療保険料も高額のため、ほんの一握りの金持ちしか受けられなかった。そこで医療費が、収入に応じて、最高半額まで安くなるBiveカードというディスカウントカードを販売し、安く高品質医療が受けられるようにするというものである(Grameen Caldas, 2011a)。現在35名の医師が協力者としてネットワークに登録していて、Biveカードを持ってそのクリニックに行けば、医療費が最大半額まで値引きしてもらえる。さらに1枚のカードで家族6名までカバーされる。カードを販売するのは、ヘルスレディという販売員で、販売と同時に簡単な医療アドバイスも提供する。さらにはe-healthプログラムも展開予定で、1クリニックに対して100名の患者をモバイルネットワークで結び、患者がわざわざ病院に向かなくても済むようにすることも検討されている。

次に栄養改善ビジネスであるが、貧困層は一日3食食べられない人も多くて、必要な栄養が足りておらず、そのせいで起こる病気に悩まされている。そこで、パネラという伝統食品を栄養強化することで、栄養補強しようとするものである。パネラとはサトウキビから作られる甘い固形物で、コロンビアの人はそれを水に溶かして日常的に飲んでいる。そこで、一日に必要な栄養素を加えて栄養強化された特別なパネラを安く販売し、人々の食生活やそれにかかる費用をあまり変えずに、不足している栄養を補おうとするものである。特に13.6%の5歳以下の子供が栄養不足、50%の4

歳以下の子供が亜鉛不足、25%の4歳以下の子供が貧血という事態を受けて、幼稚園や小学校の給食への導入も検討している (Grameen Caldas, 2012a)。

みつつめは農村生活向上のためのホームステイ提供ビジネスで、これによって収入を得、農村の生活を向上させることを目的とする (Grameen Caldas, 2011 b)。まず、ホームステイを受け入れるために必要な住居リフォームやベッド等の家具購入に必要な初期経費を貸し出す。そして現地の農村生活を知りたいという海外や都会からくる旅行者等にホームステイ先を斡旋する。その費用の中に、斡旋手数料や初期費用回収分などを含む。さらに英語コミュニケーション力、伝統料理の作り方や伝統工芸や伝統的な踊り、あるいは観光案内等のスキルを身につける教室も提供し、手に職をつけてもらえるようにする。この技術を教えるボランティアを募り、そのボランティアにホームステイしてもらうことで循環的な持続性も狙う。また社会見学や理解教育等、学校教育とも連動させて、学校の遠足や合宿等の誘致も検討している。

そして、カナダの大手企業 MaCain の投資による農業センターの開設とじゃがいもの流通ルートの確立である。世界最大の冷凍ポテトの製造販売会社 MaCain が投資してセンターを開設し、そこを拠点として、初期経費に充てるマイクロクレジットの提供、生産性向上や営業管理能力向上のための技術訓練、品質改善開発、BOPを狙った栄養強化したジャガイモの開発、農機具の貸出、優良ポテトの買い付け保証、現地市場へのアクセス確保、安定した雇用の確保等を行う (Grameen Caldas, 2012b)。これにより、企業は優良なジャガイモの安定供給を受けると共に、現地の生産者の生活も向上する。

最後に英語教育ビジネスである。コロンビアの教育は私立と公立で教育の質に大きな差があり、私立学校に通う金持ちの子弟は英語が話せるが、公立学校では教師さえも英語ができないので、生徒はまったく英語ができない。しかしグローバル化の進む今日、英語能力で雇用や様々な機会が左右されるので、貧しくても質の高い英語教育が受けられるよう安価で英語教育を提供するビジネスである。私立高校に通う高校生等にボランティアとして公立小学校で英語を教えてもらっている。また教科書が高くて買えない子供が多いので、安い教科書を出版し、販売している。さらに農村の子供たちへの英語教育の手法として、農村教育で成果を上げているエスクエラスエバ（新しい学校モデル）の教材との連携も検討されている。

2. 最大の課題：資金不足

このように農業、保健、栄養、住居、雇用、教育など多様な分野において手広く活動しているグラミンカルダスであるが、その最大の課題は資金不足ではないだろうか。もともとグラミンカルダスが2010年6月に創立されたとき、初期資金としてカルダス州から拠出されるはずの16,000万ドルの資金を基にしたソーシャルビジネスファンドと、それをマイクロファイナンス財源としてソーシャルビジネスを行う企業家に貸出し支援するという二つのプログラムを軸に事業実施される予定であった (ユヌス, 2010)。しかし実際にはファンドは立ち上がらなかった。そのためマイクロファイナンスは機能していない。大体、現地にそれなりの資金があれば自分たちで社会投資しているはずであるから、受益者の周辺には基本的にお金がないということである。

だからグラミンカルダスには、実際にはソーシャルビジネス支援を支える資本がほとんどない。したがって、国内外の投資家等からの資金集めが、現在の彼らの活動において大きな比重を占めている。彼らの活動は高く評価され、努力の甲斐あって投資家も相当見つかっており、先述のようなソーシャルビジネス事業を支援している。しかし、その投資された資金のほとんどは事業の開発投

資に遣われる。したがって、経常経費に回される資金はほとんどない。

本来、事務所運営にかかる経常経費は、ソーシャルビジネスを支援したコンサルタント料等で賄われる予定であった。しかし、支払われるべきソーシャルビジネスを支援したコンサルタント料等は、そのような概念が社会に定着しておらず、ほとんど得ることができない。したがって、事務所の運営経費としては赤字が続き、スタッフの給料等の経常経費にはなかなか回すことができない。そこで、その問題解決のひとつの手段として、国内外の多くのボランティアやインターンが大きな役割を担っている。

3. ボランティアの活躍

2012年8月現在、マニザレスのグラミンハウスには総勢28名のスタッフがかかわっているが、専任スタッフは数えるほどで、そのほとんどを短期間のボランティアが占めている。彼らの多くは学生や旅行者などで、夏休みの間などの数週間から半年、あるいは1、2年のスパンの間でグラミンハウスに滞在し、何らかの形でプロジェクトにかかわっている。これらの人たちの多くは、宿泊場所や電気代などは提供されるが、それ以外は自腹である。交通費はもちろん、いくばくかの食費を支払い、仕事への金銭的代償はなしか、あっても多少である。若いスタッフの多くは学生で、経営や国際開発等を大学で勉強しており、インターンとしてかかわっている。他に職業をもちながらボランティアとしてかかわっている人たちも、経営や会計などを大学で勉強した人たちが専門知識を活かして専門分野の仕事を担当している。彼らは、金銭では報酬を得ていないかもしれないが、キャリアラダーのワンステップとして、経験やネットワーク、やりがいといった金銭以外の便益を得ている。

またプロとして欧米で仕事をしているコンサルタントやITの専門家等も、「プロボノ」として格安賃金か無償でコンサルタントとして携わり、高い専門分野の仕事を提供している。彼らの年齢は比較的高い。通常はそれぞれの国で仕事をしているが、一定期間、長年の経験に基づいた質の高い仕事を提供しにコロンビアにきているのである。彼らも彼らの仕事に見合っただけの金銭的な報酬は得られないが、寄付や慈善事業に替わる実質的な社会貢献やネットワーク構築、やりがいなど金銭以外の便益を得ている。

提供できる技能が直接ソーシャルビジネスの活動にかかわっていなくても、仕事はたくさんある。例えば、インターネットサイトの作成にはITに詳しい人材が必要である。パンフレットやホームページなどを魅力あるものにしようと思うと、質の高いデザインが必要とされる。そこで、デザイナーや写真家など多彩な才能が求められる。またマーケットは世界にまたがっているのも、どんな言語でもできれば、その言語で発信することができ強い助人となる。

したがって、グラミンハウスにはさまざまなことに関心をもった、さまざまな人材が世界中から集まっている。これらの人材が一定の期間同じ屋根の下で同じ釜の飯を食って生活を共にする。あるときはプロジェクトの会議で、あるときは食事中に、世界から集まったさまざまなバックグラウンドの多様な民族・年代の男女が意見を交換するのである。この中からいいアイデアが出ないはずがない。つまり毎日がソーシャルビジネスコンペのようなものである。また、グラミンハウスの中で生まれたアイデアに加えて、これらの人材のそれぞれのネットワークを伝えて、さらなるアイデアにつながったり、新たな活動に必要な人材が見つかったりしていくのである。

実は世界中で、このようなボランティアをしたいという人が世界で急増しているのだそうだ。つまり、普通の仕事をもち普通の生活をしている人たちが、殺伐とした社会で矛盾を感じたり、やり

がいを見失ったりするのか、休暇にリゾートでカクテルを飲む代わりに、お金を払って途上国などでボランティアをしてやりがいを得たいと考える人が増えているのだそうだ。実際に、コロンビアの観光パンフレットや語学学校の案内内容を見ると、ボランティアの紹介が目につく。例えば2週間のスペイン語研修と1週間のボランティアで何ドルというように、お金を払ってボランティアをさせてもらう人が少なくない。ひとときエコツーリズムが流行ったが、もはや外から見学だけではなく、もっと中に入り込みたいということか。それによって人手ももらえてお金も入ってくるとすれば、いうことはない。

4. 国際化

これらのボランティアは非常に国際色豊かである。2012年8月現在、グラミンハウスの代表はドイツ人、そのほかのスタッフは、コロンビアの他、オーストリア、ドイツ、ポルトガル、アメリカ、フランス、ペルー、アルゼンチンなどから来ていた。アジアからも一部来ることがあるらしいが、今まで日本人はひとりもいないそうである。グラミンファミリーのネットワークに加わり、国内でソーシャルビジネスのアイデアを募り、日本の大学生の国際化や人間力の創生を謳っている九州大学から誰も行ってないというのは、まったくもったいない話である。なぜなら、このような国際的な環境の中でこそ、多様な価値観や言語や人間力を習得することができるからである。また、帰国後ソーシャルビジネスでもベンチャーでも、あるいは会社勤めをするにしても、このような環境でブレインストーミングできることは、その後の学生の人生に大きなプラスになるであろう。

このようにグラミンハウスはとても国際的なので、オフィスで聞こえる言語もまた多様である。耳を澄ましていると、内部での会議や雑談はもちろん、携帯電話やスカイプに向かって話している言葉は、スペイン語、英語、ドイツ語とさまざまである。なぜなら彼らのスポンサーやサポーターや顧客たちは世界中にまたがっているので、そういったパートナーたちもまた国際的であり、多様な言語と価値観を持つ人たちだからである。

このような環境に日本人がまだひとりもいないのは、日本人の人材育成の面でも非常に残念であるが、同時に日本人がネットワークに加わることで得られるだろう日本とのネットワーク拡大や日本企業からの協力等のポテンシャルが活かせないのももったいないことである。例えば、コロンビアはブラジルと並ぶ世界1、2位を争うコーヒー原産国である。そして日本はアメリカと並んで、コロンビアからのコーヒーの最大の輸入国なのである。McCainがソーシャルビジネス契約を結んだのは、McCainが世界最大の冷凍ポテトを提供する企業であり、カルダス州の主要農産物がジャガイモだったからである。このようなつながりがソーシャルビジネスの可能性を生んでいくのである。しかし、コーヒー関連の日系企業は多いが、グラミンカルダスを通じてはもちろん、コロンビアの国家的組織である「コーヒー基金」を通じてさえも、コロンビアの社会開発を支援している日系企業・団体は1つもない（「コーヒー基金」担当者インタビューより、2011）。これは、両者をつなげてくれるきっかけや人がいないことが原因の1つであると考えられる。もしかすると日本人の学生やボランティアが両者のかけ橋となってくれるかもしれない。これは一例であるが、これ以外にも意欲のある学生からはどのような斬新なアイデアが生まれるかわからない。このようなボランティア等から、日本ならではの社会文化背景や考え方を通して、日本とコロンビアの関係を利用して、次世代のソーシャルビジネスが生まれてくるのではないだろうか。

5. ITの浸透

これらの多様な国際化を可能にしているもののひとつがIT技術であろう。コロンビアの一地方都市であるマニザレスに位置しながら、グラミンカルダスのスタッフは、国内外のパートナーたちとオンタイムで交渉している。つまり、極端な話、物理的にコロンビアにいらなくても、どこにいても業務にかかわることができるということである。彼らは、インターネットや電子メールはもちろんのこと、スカイプ、携帯電話、その他のモバイル通信機器、タブレット機器、翻訳・通訳ソフト等のアプリケーション、視聴覚機材や関連ソフト等を駆使して、異なる言語や時差、物理的な距離等のハンディをみごとに克服している。これによって、迅速なリアルタイムの交渉や業務をすることが可能だけでなく、交通費等の経費の削減にもつながる。

これらは設備投資費に関する費用削減にも大きく貢献している。それぞれが使用するパーソナルコンピューターやタブレット等の設備品はすべてそれぞれ個人の私物である。光熱費等の経常経費はグラミンハウスが負担するが、故障しても盗難にあっても、すべて自己責任である。もちろん、保険加入も各人負担である。

このように、一見関わる人にさまざまな金銭的・労働力的負担を強いているようだが、事務所の雰囲気は、コロンビアのアンデスに囲まれた、首都からバスで6時間もかかる地方の田舎町の一角とは思えない、まるでマンハッタンの最先端のインテリジェンスビルの一室のような専門性と活気と忙しさに包まれていて、まさにプロフェッショナルな世界である。さらに、多くの最先端のオフィスには欠けているであろう、どんな些細な労力もいとわない個々人の熱意やパッションという、大きなやりがいに裏づけされた熱い思いがあふれている。また一定期間、同じ志をもって共同生活することによって、共働する人たちの精神的な絆はとて強い。お金を払ってでもここで働かせてほしい、自分の力を貢献したい、と思う人が後を絶たない理由がよくわかる。

6. 理想形：大学モデル

このように、次世代を担う新しい社会開発形態のソーシャルビジネスであるが、グラミンカルダスの代表にインタビューをしたとき、理想的なソーシャルビジネスの形は、大学を基盤として行うことではないかというお話をされた。まず大学の教員は、基本的に給与が支払われ、基本的な生活費が保証される。したがって、自分の生活を心配することなく、多くの時間とお金をソーシャルビジネスに費やすことができる。もちろん、教員には教育や研究といった業務が課せられるが、このようなソーシャルビジネスを持続的に続けるには、後継者や真の社会的リーダーを育成する必要がある。また、ソーシャルビジネスに関する調査研究や、現状について情報発信していくこともまたソーシャルビジネスを進めていくうえで重要な業務のひとつなので、願ってもない業務である。だから、大学を基盤にして、事務所運営管理をしていくのが理想的であるという話であった。

この現場からの意見を聞いて、改めて大学の立場について考えてみた。大学の提供できる長所は、グラミンカルダスの代表にいうように、大学所属の人間には教育と共に研究の時間が確保されていて、しかも大学には国際化や地域貢献、産学連携といった大命題が課せられており、様々な分野の専門性を持った専門家集団を抱えていることだ。したがって、ソーシャルビジネスを支援促進する条件と大義名分はそろっている。

まず研究について、特に国際開発学のような学問は、その研究において理論と実践の両輪が伴う必要がある。したがって、欧米諸国の大学では大学内にコンサルティング部門を抱え、教員が実務

者として業務を行うことは珍しくない。研究理論が実践で活かされ、そして実践データが研究に活かされる。その相乗効果は研究だけにとどまらない。現場から発信される実証的なデータや最新情報を基に行う授業は、学問を机上の空論に終わらせず、より現実味のある内容と臨場感を与える。

また大学は、学生が海外に留学やインターンシップ等に出ていくことを奨励している。しかし、多くの学生に対してインターンやボランティアの機会を確保することは容易ではない。だが、もしグラミンカルダスの代表のような人が大学に所属し、大学が直接ソーシャルビジネスの提供の場を持っていたらどうだろうか。学生に対してインターンやボランティアへのアクセスが開き、より多くの学生が現場へ行くことができるだろう。反対に、前述のように人材確保が必要なソーシャルビジネスの立場から見ても、学生を多く抱える大学からは、必要なボランティアやインターン等の若くて熱意のある専門的な知識をもった人材が確保しやすくなるだろう。また、ボランティアやインターンに出ていく学生にとっても、帰国したときに所属があることは強みになるし、その経験から得られたデータ等をもとに論文を書いて学位が出れば、次のキャリアアップにもつながるだろう。

さらに大学の様々な分野の専門性を持った専門家集団が、その知識や経験を活かして、たとえば貧困削減などの地球課題対策に貢献できるとしたら、大きな社会貢献にもなる。そして、その経験や知的財産が研究論文等に活かされることは、大学としての最も大きな功績となるはずである。ましてやソーシャルビジネスは、既存の経済理論を越えようとする革新的な挑戦であり、先駆的な取り組みである。それを最前線で取り組むことは知的貢献として大変貴重である。

このように大きなポテンシャルがある大学において、九州大学の「ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター」はソーシャルビジネスの研究、調査、普及を目的とし、地球課題の解決に向けたソーシャルビジネスモデルの構築のプラットフォームを提供している、数少ない先駆的な大学機関のひとつである。まさに先述のような最先端の研究及び教育、次世代リーダー育成、実践による国際・地域貢献を通して、ソーシャルビジネスに深く貢献できる目的と条件をそろえている貴重な存在である。おそらく大学が認識している以上に、大学はソーシャルビジネス促進において大きな役割を果たせるポテンシャルを秘めている。まだセンターの活動は始まったばかりであるが、大学の中に眠っているであろう活かされるべきリソースを全学的に活用し、それが学生や教員の成果につながり、さらには大学全体の成果とソーシャルビジネスの発展に大きく貢献するよう、今後ますますの活躍に期待したい。

参 考 文 献

- Deiglmeyer, 2011, 'Social Innovation: What it takes to succeed' CSO Network development seminar document, Tokyo.
- Grameen Caldas, 2011a, 'Business plan Bienestar 2011' Colombia.
- Grameen Caldas, 2011b, 'Como en casa: Turismo que construye: Portafolio de servicios' Colombia.
- Grameen Caldas, 2012a, 'Portafolio de producto: Vitalius' Colombia.
- Grameen Caldas, 2012b, 'Potato cultivation social business: the McCain cultivation centre of excellence (draft)' Colombia.
- La Patria, 2012 'Grameen Caldas impulsa los negocios sociales' Economia para emprendedores, Manizales, 19 August 2012.
- グラミン・クリエイティブ・ラボ@九州大学 (GCL@九大)、2011「ムハマド・ユヌス教授/グラミン・ファミリープレスキット」ソーシャルビジネスフォーラムアジア in 福岡2011配布資料。

ユヌス、2010「ソーシャルビジネス革命—世界の課題を解決する新たな経済システム」岡田昌治監修、千葉敏生訳、早川書房。

ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター (SBRC)、2011「九州大学ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター規則」付属資料『平成23年度九大規則第39号』平成23年10月1日、九州大学。

ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター (SBRC)、2012「ユヌス&椎木ソーシャル・ビジネス研究センター (SBRC)」ソーシャル・ビジネス・フォーラム・アジア (SBFA) 2012配布資料、平成24年7月、福岡。

吉田秀美、2012「企業の社会貢献と社会的責任—本業の強みを生かした継続的な活動」勝間靖編著『テキスト国際開発論—貧困をなくすミレニアム開発目標へのアプローチ』ミネルヴァ書房。