

# 日本の諸課題に挑む 社会起業家

閉塞感漂う日本社会。しかし、日本が抱える諸課題から目を逸らさず、主体的に問題解決に挑む「社会起業家」がいる。本欄では社会起業家2人のインタビューと、社会起業家に詳しい藤沢久美氏の寄稿を載せた。

社会起業家とは、一体どのような存在を指すのか。

歴史をひも解けば、かつてブレア政権が誕生した際に、財政難に苦しむ英国政府が、財政負担を抑えた社会的課題の解決策の一法として、「社会起業家」という言葉を生み出し、ホームレスの就労支援などを担うNPOの積極的支援を進めたという背景がある。

それまでは「市民活動家」という言葉でくくられていた活動が、「社会起業家」という魅力的な言葉に変わり、起業家が多く生まれる土壌を持つアメリカで花開いた。

米国では、世界をリードするようなネットベンチャーの創業者たちが、通常の起業家の支援に加え、社会起業家の支援にも乗り出した。株式公開を実現した国際企業の起業家たちによる支援は、それまでの寄付に頼りがちだった市民運動ではなく、自立かつ持続可能な経営ノウハウを社会起業家達に与え、社会起業家の中には、我々は営利企業であると宣言する起業家も出てきた。

そして今、さらに世界では社会起業家の定義は大きく進化し、タボス会議などでは、すべての企業が地球市民として、社会問題を解決することを通じて存在価値を持つということが議論されている。社会起業家の定義は、英国で生まれた時から大きく進化している。

企業経験者や経営経験者が社会起業家へ転身する米国等とは異なり、日本の場合には、若者による社会起業家が目立ち、かつてITベンチャーブームで若者が立ち上がったときと似たような、リスクを取った若者への憧れを交えた称賛を贈る会社員やシニア層たちという構図が存在する。彼らは社会起業家に対して資本家企業経験者や経営経験者がもはや、起業家を、社会起業家と非社会起業家という選別を行う必要が本当にあるのだろうか。

ほとんどの起業家が、社会的意義を持って事業を生み出している。過去に、利益至上主義的な起業家もいたが、淘汰されてきた。もしかしたら、一連の社会起業家ブームは、IT起業家ブームの反動ではないかとすら思う。社会の空気に敏感な若者たちの一部に、お金を稼ぐことよりも社会に役立つことをしたいから社会起業家を目指すという傾向を生み出し、逃避の場所となりつつあるのも事実だ。

本当の意味で活躍している「社会起業家」と呼ばれる人たちは、決して社会起業家になることを目指してきた人たちではない。結果として、世間から社会起業家と呼ばれているだけだ。

世界で社会起業家の定義が進化している今、我が国日本においても、その定義は進化するべきではないだろうか。

すべての企業が社会的課題の解決のために存在し、すべての国民がその活動に理解を示し、支援をする。その支援とは、その企業で働くことであり、その企業の商品やサービスを購入することであり、その企業へ投資することであり、寄付をすることである。

そして、すべての国民が社会の未来を創造する活動に参加する新しい意味での社会起業家になるという新しい定義を世界に発信するべき時だと思つた。

## 社会起業家という存在から 私たちが学ぶべきことは何か



氏名 藤沢 久美  
代表 副代表  
ソフィアバンク  
フォーラム  
代表 副代表  
シンクタンク  
社会起業家

として参加することは、極めて少なく、一般企業のうち、こうした活動に対して積極的に寄付行為を行ったり、協働したりする数も少ない。しかし、利益を求めず社会的活動をするという側面がある故に、かつてのITベンチャーブームよりも、支援の声は大きいよう