

講義(4)

小池 祐二

1.政府による途上国支援

まず，政府による途上国支援を確認します

【政府による支援】

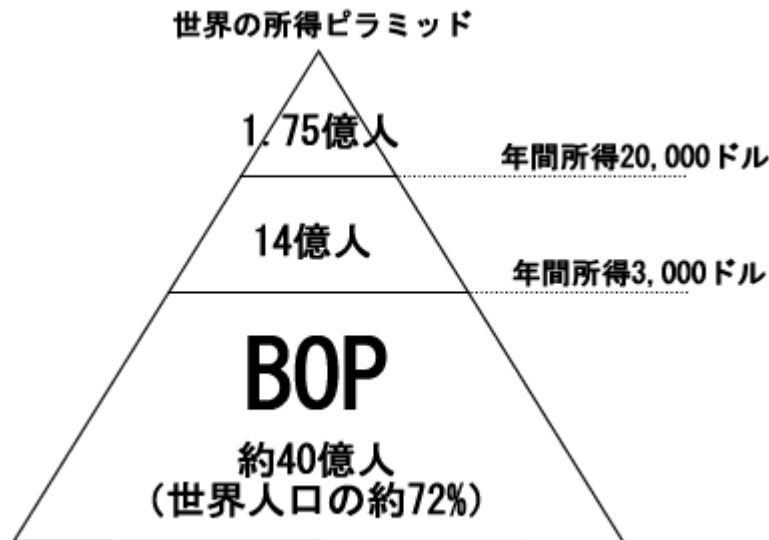
- ODA(政府開発援助)
- 二国間の支援
 - 二国間の交渉による支援
 - 贈与と借款
- 国際機関などへの拠出
 - 国連をはじめとする国際機関への資金拠出
- OECD開発援助委員会

2.途上国支援とビジネス

BOPビジネスやソーシャルビジネスの考え
方を探ります

【BOPビジネス】

- プラハワードが提唱
- BOPを顧客としてとらえ巨大市場形成することによってビジネスの手法で貧困を快活しようとする考え方
- BOP(base of the pyramidまたはbottom of the pyramid)
= 1日 \$2未満で生活する人々



- 世界基準を持つ商品やサービスに機会がないためグローバルゼーションに恩恵にあずかることはできない。
- BOP市場にビジネスを展開するイノベーションが必要と考える

* C.K.プラハラード(1941～2010)インド出身の経営学者。「コアコンピタンス経営」の概念を打ち出したことでも知られる。

* 参考になる文献：ユヌス「社会的課題を解決する持続的な仕組み」DHBR,2015。プラハラード『ネクスト・マーケット』英治出版

【CSVへのユヌスの懐疑とソーシャルビジネス】

- CSVへの懐疑

企業によって行われる以上、利益を上げることから逃れられない

企業への出資者は元本リスクを負う代わりに配当やキャピタルゲインを期待する

CSVはCSRの改良で終わる

- NPOへの懐疑

NPOはチャリティーであり寄付された資金は戻らない
現状では資金集めに苦労している

- ソーシャルビジネスがふさわしい形

ソーシャルビジネスはビジネスなので利益を得る
利益はソーシャルビジネスに再投資され永続性を持つ

* ムハマド・ユヌス(1940～)は、バングラデシュの経済学者、実業家。同国にあるグラミン銀行の創設者。またそこを起源とするマイクロクレジットの創始者。2006年にはノーベル平和賞受賞。

【ソーシャルビジネス】

- 既存のビジネス

利潤の最大化をめざし投資家に利益を与える
経済的利益のために社会的利益が制限される

- ソーシャル・ビジネス

個人的利益を追求するのではなく

特定の社会的目的を追求する
ビジネスなので既存のビジネスと同様に利益を得る
利益はソーシャル・ビジネスに再投資され永続性を持つ
投資家は投資額を取り戻す以外に利益を得ない
利益によってではなく動機(利他)によって動くビジネス

【グラミン・グループ】

- グラミン銀行

マイクロクレジット

手に職をつけるなどの目的で女性に少額の融資

4つの原則(規律・団結・勇気・勤勉)と16か条の決意

5人のグループで行動

高い返済率

奨学金融資などへ事業拡大

- グラミンフォン

グラミン銀行の融資で携帯端末を購入

通話が必要な人に時間貸しで料金を徴収

現在は端末価格の下落で規模縮小

- グラミンダノン

フランスのダノンがソーシャルビジネスとして参加
栄養分を付加したヨーグルトの製造販売
農村に小規模工場を建設
マイクロファームを開発して原料調達
環境負荷の低い容器の開発研究
仏ダノンの社員からも理解を得る

- グラミンユニクロ

2010年 UNIQLO Social Business Bangladesh Ltd.設立
2011年 GRAMEEN UNIQLO Ltd.設立
2023年 全店閉鎖

近年のバングラデシュの目覚ましい経済発展と、事業環境の変化を踏まえ、貧困問題の解決に寄与するソーシャルビジネスとして始まったグラミンユニクロは、一定の役割を終えたと判断。

【ソーシャル・ビジネスの可能性(ボーダレス・ジャパンの事例)】

- AMOMA

ミャンマーのタバコ農家をハーブ農家に

国内にハーブティーの市場を開発

妊娠・授乳期用のハーブティー開発

オーガニック・フェアトレードなどに留意

- 貧困問題解消のビジネスアプローチ

マイクロファイナンス

プロプアー・ツーリズム

フェアトレード

現地での高付加価値商品の生産

(BUSINESS LEATHER FACTORY)

- ソーシャル・ビジネス起業・経営のプラットフォーム提供

起業プランに対して資金提供

起業ステージでは「スターアップスタジオ」が支援

ビジネスプラン マーケティング

デザイン・システム 広報・採用

経営ステージでは「バックアップスタジオ」が支援

人事・労務 法務 経理 ファイナンス

キャッシュが尽きたらその事業はストップ

配当を出し次の企業支援のためにプール

3. グループワークについて

【課題】

- 皆さんには「起業家」になっていただきます。ミッションは社会的課題の解決、つまりソーシャルビジネスの起業です。
- 5～6人のグループを作って作業にあたってもらいます。
- まず、解決すべき社会的課題を選んでください。
- 次に、ビジネスの形でその課題を解決に導く道筋を考えてください。
- 皆さんには作業シートを渡します。まず、どのような課題を意識しているかをまとめ、シートに従って具体的なビジネスの形を考えてください。
- 作業中は授業資料、文献資料、ネット情報などを利用してかまいません。
- 作業中は新型コロナなどの感染症に注意してください。

【プレゼンテーション】

- 第10回目と第11回目の授業をプレゼンテーションの時間にあてます。
- 発表の持ち時間は各班10分です。
- 発表時の資料はパワーポイントでも、紙資料の所がカメラによる投影でもかまいません。資料の出来栄えの巧拙は採点対象にしません。内容勝負をお願いします。

【参考として】

- 日本政策金融公庫の「創業計画書」のフォームと書き方の動画です。
- 今回のプレゼンでは資金計画は無視してください。