【第三種郵便物認可】

社会課題解決 多彩な挑戦

社会課題を解決するビジネスを表彰する「第3回日経ソーシャルビジネスコンテスト」は、大賞にリンクルージョン（本社・ヤンゴン）、優秀賞にシュークルキューブジャパン（東京・千代田）とVivola（ビボラ、同・渋谷）、学生部門賞に暮らしを取り戻し隊を選んだ。11日に表彰式と、コロナ禍における企業の役割などをテーマにした2つのシンポジウムが開かれた。

シンポジウム「アフターコロナの企業の役割」

パネリスト（写真右から）
◦上原弘久氏（T＆Dホールディングス社長）
◦藤野英人氏（レオス・キャピタルワークス社長）
司会は横田浩一・横田アソシエイツ社長

上原氏 本業で社会貢献を
藤野氏 SDGsを本腰で

横田氏 新型コロナウイルスの影響で起きた身近な変化について、事業の紹介も含めて教えてほしい。

藤野氏 投資会社でファンドマネジャーをしている。日ごろ調査活動では年間120日ほど各地に出張していたが、コロナの時代になって引きこもり生活になった。自分が社会で求められている役割は何か、自問自答することが多かった。

上原氏 保険事業を展開している。コロナ危機下では従業員や顧客を守ることを最優先し、全国の営業活動を停止した。これまでリーマン・ショックなど財務面での危機はあったが、顧客との接触が長期にわたって全国規模で制約されたのは初めてだ。生命保険は信頼関係が重要になる。コロナの危機は顧客との関係をどのように維持していくかも含め、経営に大きなインパクトをもたらした。

横田氏 アフターコロナにおける社会課題は。

藤野氏 ステイホームを余儀なくされ、家庭内暴力などの問題がコロナで顕在化したと思っている。企業をみると、健康経営などSDGs（持続可能な開発目標）の活動が優秀な企業ほど、コロナに強かった。こうした企業は社内の情報共有がきちんとしており、速やかにオンラインで仕事をできた。コロナをきっかけに、企業や社会の課題を社会起業家が埋める余地が生まれたともいえる。

横田氏 企業のあり方や役割、SDGsはどうあるべきか。

上原氏 グローバルで環境などの課題を解決しないと取り返しがつかなくなるという考えは、若い世代で広がっている。企業の価値基準も利益の創出から、社会をより良くする方に変わってきている。企業は本業で社会貢献すべきだ。SDGsを漠然ととらえるのではなく、具体的に本業に結びつけて考えることが大切だ。特化した強いビジネスモデルを持っている方が有利だ。

藤野氏 コロナで家にこもらざるをえなくなると、お金があってもどこにもいけない。家にいて家族とコミュニケーションができなければ、お金があっても地獄だ。家族や命、健康にいきることが大切だと、価値観が大きく変化した。SDGsは今までは流行っているから進めてきたが、これからはむしろ真剣に取り組まないと社会や従業員、顧客から評価されない時代になる。

横田氏 これからの時代どのような社会課題にビジネスのチャンスがあるのか。

藤野氏 最近では優秀な学生がこぞって起業している。コロナで起業をあきらめる若者が増えると心配していたが、真逆だった。米国でも、新興企業がコロナの前より株価を上げることもあり、若者も動きを見ている。私の所にも出資の要望やビジネスのアイデアを求める若者が来ている。これからの日本ではコロナをきっかけに、社会のためになることをしようという流れができるのではないか。

上原氏 コロナ危機をきっかけに人と人とのつながり、助け合いの重要性が改めて認識された。行き場を失った食材を生産者から直接購入するコミュニティーがSNS（交流サイト）上で生まれたり、休業に苦しんだ飲食店をなじみの客がクラウドファンディングで支えたりした。学校や会社以外のコミュニティーが存在を高めていくので、そこにビジネスの芽がある。

横田氏 時代の転換点の中で不安に感じている若者に対してメッセージを。

藤野氏 不確実な世の中が広がり若い人にかつてないチャンスが訪れている。経験ない若者の方が柔軟な発想をできるので、挑戦してほしい。

上原氏 終息が見えないコロナの時代だが、SDGsを身近に感じている世代なので、今の状況を変えるアイデアを出してもらいたい

◆パネリストの略歴◆

藤野英人氏（ふじの・ひでと）国内・外資大手投資運用会社でファンドマネジャーを歴任し、2003年にレオス・キャピタルワークスを創業。一般社団法人投資信託協会の理事も務める。

上原弘久氏（うえはら・ひろひさ）1984年、太陽生命保険相互会社（当時）に入社。T&Dホールディングス執行役員経営企画部長などを経て2018年から現職。

「アジア・アフリカにおけるソーシャルビジネスの現状」

パネリスト（写真右から）
◦酒匂真理氏（miup社長）
◦更家悠介氏（サラヤ社長）
司会は山中礼二・グロービス経営大学院教員

酒匂氏 新たな仕組み普及
更家氏 実験的に開始可能

山中氏 事業について教えてほしい。

更家氏 サラヤは赤痢が流行った時に消毒液を販売したのが始まりで、今は世界の衛生環境の向上に貢献している。ウガンダでは学校やマタニティセンターで消毒液を普及させている。2014年からはウガンダ国内で消毒液の製造も始め「なぜ手洗いが必要か」という衛生教育にも力を入れている。コロナの時代は、露呈された問題をビジネスで解決することが課題になっている。企業も国内に閉じこもるのではなく世界に出て行くことが大切だ。

酒匂氏 東大発の医療人工知能（AI）ベンチャーでバングラデシュなどの途上国でサービスを行っている。途上国では医療アクセスのない人が40億人ほどおり、AIやICT（情報通信技術）で彼らの医療環境を改善していきたい。具体的には3つの事業をやっている。医者のいない場所で遠隔医療を実施しつつ、都市部では富裕層向けの検診サービスをしている。医療機関向けには、自社の検査センターで検査を受託をしている。新型コロナウイルスのPCR検査も実施している。収益化は難しいが、バングラデシュの多くの医療機関との連携を深めるチャンスだと思っている。

山中氏 コロナで社会がどう変わり、どういうイノベーションが求められるか。

更家氏 オンライン会議などITの活用が進み、各企業がどのように活用するかはどこも考えている。コロナ禍で業務の評価や決済の仕組みをどのように変えていくか、スピード感を持って決断することが大切だ。

人々の生活習慣も変わるので、変わった習慣をどうビジネスに生かすかも重要になる。遠隔のビジネスは今後も出てくるはずで、我々も遠隔健康チェックのような事業を考えている。

酒匂氏 今はデジタル化が求められているが、コロナが落ち着いた後にも維持できるかは我々次第だ。コロナで健康の大切さや家族といる生活の良さなど、多くのことに気づいた。我々自身が進化できるかという姿勢の方が大切だ。

山中氏 2人とも世界を見て事業をしている。なぜ海外に出ようと思ったのか。

更家氏 海外では色々な人に会ったり食べたりできる楽しみがある。面白がらないと海外には行けない。ウガンダでは先進国のメーカーは我々だけだったが手洗いの需要があると思った。海外で市場を作れるかは見方によって変わる。色々な視点を持てば新しいビジネスの気づきも生まれる。

海外では何年もかけて利益を出さないといけないので、経営力が問われる。途上国で単体の事業をやっても結果が出ないので、短期的な事業と長期的な事業の組み合わせが大切だ。

酒匂氏 私たちはITに強みがあったが、多くの先進国ではできあがった医療の仕組みが既にある。新しい医療の仕組みを入れるのは、国が成熟しているほど難しい。一方で仕組みが整っていない国では一気に普及する可能性がある。

医療をソフトウエアでコストダウンする世界を見てみたいと思ったが、日本は難しく海外に出た。高度経済成長期の国でビジネスをし、毎日希望にあふれた人を見ながら仕事をしたいという思いもあった。

更家氏 日本では規制が多く、規制を撤廃するのはものすごくエネルギーがいる。途上国は新しいビジネスを実験的にスタートしやすくて、成功したものを日本に持って帰ることもできる。

山中氏 若い世代へのメッセージを。

更家氏 我々の時には世界を見ようという元気な人が多かった。海外のビジネスに参加してほしい。

酒匂氏 コロナは新しいことをやりたい人にチャンス。色々な分野の人が挑戦できるといい。

◆パネリストの略歴◆

更家悠介氏（さらや・ゆうすけ）1976年、サラヤに入社。98年から現職。

酒匂真理氏（さこう・まり）東京大学大学院農学生命科学研究科修士課程修了。外資系消費財メーカーを経て、2015年にmiupを創業。

日経ソーシャルビジネスコンテスト表彰特集

大賞 リンクルージョン

小口融資・商品調達を支援

黒柳英哲社長

ミャンマーで現地の小口融資（マイクロファイナンス）事業者に業務管理システムを提供する事業と、個人商店向けの配送サービスを運営する。

マイクロファイナンス事業者に業務管理システムを導入、顧客情報の収集や分析の高度化を支援する。与信調査のフォーマットを標準化し、家族構成や資産、収入など顧客の正確かつ詳細な情報を蓄積させることで、顧客ニーズに合った金融サービスの開発にもつなげられる。

交通インフラが脆弱な農山村の商店からは電話で商品の注文を受け付け、発送まで担う。従来は仕入れに往復で徒歩2時間かかるような状況だった。現在では500店舗以上が利用する。浮いた時間で新しい仕事を始める事業者も出てきたという。

黒柳英哲社長は日本の非政府組織（NGO）からフィリピンに派遣された際、マイクロファイナンス事業者の顧客情報の管理がずさんで、活用されていない状況を目の当たりにした。「経済の仕組みを変え、不利益を被る人を救いたい」と考え、同事業が未成熟と判断したミャンマーでの起業を決意した。

将来的には商店の販売網を活用した小口保険の販売なども考えているという。黒柳社長は「現地の人の困りごとに目を向けながら、排除される人のない世界を実現したい」と話す。

ミャンマーの低所得者層を金融と商品調達の両面で支援する

優秀賞 シュークルキューブジャパン

アフリカに電気・通信届ける

佐藤弘一社長

セネガルのインフラが未整備の集落で「ツミキスマートキット」という電源装置を普及させている。重さ9キログラムで持ち運びやすく、太陽光発電のバッテリーは何度でも充電できる。医療現場で重宝され、10カ所の診療所に提供した。夜に明かりのない診察室での出産は母子共に命の危険があったが、装置に電球をつなげば安全に処置できる。これまで明かりの下で600人の赤ちゃんが生まれた。

佐藤弘一社長はフランスでIT（情報技術）インフラの整備事業を営んでいた。セネガルの事業を請け負った際、送電網につながない電源の需要に着目。18年に帰国、起業した。装置は通信機能も備え、教育やビジネスにも役立つ。コートジボワールでの設置も決まった。佐藤社長は「人命救助と自律的な経済発展に貢献していきたい」と話す。

セネガルの電気や通信設備が整っていない集落で、電源装置を普及させる

優秀賞 Vivola

不妊治療に客観的データ

角田夕香里社長

不妊に悩む人や婦人科系の疾患を抱える人が、最適な治療の情報を検索できる「cocoromi（ココロミ）」を運営する。過去の疾患歴や年齢などの個人情報、検査数値を入力すると人工知能（AI）が最適な治療方法を提案する。

起業のきっかけは角田夕香里社長が3年前に患った婦人科系の疾患。将来の妊娠に影響を与える可能性もあった。病院や治療法の選択に悩む中で「客観データに基づいた選択ができれば多くの人が安心して治療に臨める」と考えた。

ソニーの研究開発部門で新規事業の立ち上げに携わった経験などを生かし、6月にサービスを開始。今後は同じ病気に悩む人同士がチャットで交流できる機能を追加するほか、汗や血液から不調を察知できるウエアラブル端末の開発も目指す。角田社長は「長く女性の健康に寄り添える企業を目指す」と力を込める。

客観的データに基づいて、不妊治療などの情報を提供する

学生部門賞 暮らしを取り戻し隊

過疎地域 感謝伝え合う手形

福島大悟代表

新設の学生部門賞は、広島県立油木高校（同県神石高原町）の出身者らを中心とした「暮らしを取り戻し隊」が受賞した。過疎高齢化に悩む地域の住民同士が、日常生活の感謝の気持ちを手形交換で伝え合うプロジェクトを考案した。

福島大悟代表は同県福山市の市街地で育つが、祖父の故郷が限界集落であることから過疎高齢化に強い関心を抱いた。物々交換の風習が残る離島、大崎下島（同県呉市）で住民のコミュニティー作りを支援する一般社団法人まめな（同市）の活動に興味を抱き、共同でプロジェクトを進めた。

手形は、まめなが病院を改装して開店するカフェで本格的に導入する予定。地域で栽培して余った野菜を持ち寄ると手形と交換でき、カフェでの支払いに使えることにする計画だ。福島代表は「将来は社会全体に相互扶助の仕組みを広げていきたい」と意気込む。

手形を交換することで、住民同士のコミュニケーションが広がる