

2050年の社会を創造する社会課題解決型ビジネス × 環境

コロンブスの卵 リレートーク

—等身大の社会変革にチャレンジャー



いま私たちは、明治維新、終戦以来の大きなパラダイムシフトを迎えようとしているのではないのでしょうか。

このトランジションの真只中で、私たちは何を感じ、何を選び、2050年の社会を創造するため、何に挑戦しなければならないのでしょうか？
社会課題とは誰のもので、誰が解決しなければならないのでしょうか？

世界では、社会課題解決を起点としたビジネスへの社会的関心が高まっています。こうしたビジネスの多くは新規性に富み、斬新でコロンブスの卵的な発想を伴い、日々その規模を大きく、また多様化し、社会にインパクトを与え始めています。

コロンブスの卵のようにゼロから1を産み出す勇気と決断をもって、社会課題をビジネスで解決しようとする「次世代の担い人」たちが、ここにいます。

彼ら、新しい社会の担い人たちの情熱と物語の中には、私たちが等身大の社会変革にチャレンジするためのヒントが、必ずあるはずです。

そんな思いから、コロンブスの卵を産む、「次世代の担い人」によるリレートークを開催しました。

彼らに続く、多くの若い情熱の参加を待っています。

目次

- 02** 第1回〔2018年8月28日〕
テーマ「社会問題解決に向け、だれもが起業できるエコシステムを」
鈴木 雅剛 氏 株式会社ボーダレス・ジャパン 代表取締役副社長

- 06** 第2回〔2018年9月20日〕
テーマ「未来からの前借り、やめましょう 新しい農業のかたちとは」
小野 邦彦 氏 株式会社坂ノ途中 代表取締役

- 10** 第3回〔2018年10月5日〕
テーマ「花や緑を通じて働く幸せを感じられ、
多様な人材が認め合い活躍できる社会を目指す」
福寿 満希 氏 株式会社 LORANS- ローランズ - 代表取締役

- 14** 第4回〔2018年10月26日〕
テーマ「ITの力を駆使し、ポイ捨てごみ問題解決への挑戦を続ける」
小嶋 不二夫 氏 株式会社ピリカ／一般社団法人ピリカ代表

- 18** 第5回〔2018年11月14日〕
テーマ「LIMEXで新たな産業をつくり、
日本の技術で世界中に雇用を生み、社会に貢献する」
山崎 敦義 氏 株式会社 T B M 代表取締役 CEO

- 22** 第6回〔2018年12月12日〕
テーマ「世界最大の訪日観光プラットフォームを目指して」
青木 優 氏 株式会社 MATCHA 代表取締役

- 26** 第7回〔2019年1月17日〕
テーマ「本田圭佑の想いと共に！
サッカーを通じて、子供達が夢や希望を持てる世界を目指したい」
二村 元基 氏 SOLTILO 株式会社 海外事業部 アフリカ統括マネージャー

- 30** 第8回〔2019年2月6日〕
テーマ「社会みんなで子育てする意識の変化を起こしたい」
光畑 由佳 氏 有限会社モーハウス 代表取締役

- 34** 最終回〔2019年3月19日〕
テーマ「ミレニアル世代と描く地域循環共生圏へのシナリオ」
石山 アンジュ 氏 一般社団法人 Public Meets Innovation 代表理事
遠野 宏季 氏 株式会社 Rist 代表取締役社長
米良 はるか 氏 READYFOR 株式会社 代表取締役 CEO
森本 英香 氏 環境事務次官
町井 則雄 氏 株式会社シンカ 代表取締役社長（進行役）

「心の底からほとばしる情熱で ビジョンを語れるか」

すずき まさよし

鈴木 雅 剛 氏

株式会社ボーダレス・ジャパン 代表取締役副社長

「20 事業全部を説明すると 1 日かかってしまうため、簡単に説明します」と社会起業家のプラットフォーム、株式会社ボーダレス・ジャパンについて話してくれた鈴木雅剛さん。鈴木さんと同社代表取締役社長の田口一成さんは、大学院時代からの友人で「彼は貧困問題をなくすと語り、僕は労働環境を何とか変えたいと語った」そうです。そして、共に入社した企業で経験を積み、2007 年にボーダレス・ジャパンの最初の事業としてシェアハウス事業『ボーダレスハウス』を立ち上げます。

「世の中に社会起業家を育てる企業はありますか？という問い。社会に影響を及ぼすソーシャルビジネスは、ボランティアでは継続性に乏しくビジネスが介入すべき領域。社会起業家を増やし、ノウハウ・資金・仲間を提供し、共有する仕組みがあればよいのではないかと、ソーシャルビジネスを通じて社会課題の解決に寄与する仕組みづくりに注力しています。

その経緯として創業後、事業を重ねるにつれ「自分たちが事業をつくっていくことは出来る」とイメージできた。「でも、3 年に 1 つ事業を立ち上げたとして、一生のうちにいくつ事業を立ち上げることができるか」という疑問にたどり着きます。「いくつか事業を起こせたとして社会を変えられるか、というと全然およばない。事業を志す人々の成功確率を上げられる方法をつくりたい」こうして社会起業家を生み出し、グループ会社として完全独立経営をしつつも、グループ会社同士が助け合う、現在の方法を確立しました。「僕らの考えはシンプルで『いい社会をつくる』。社会課題の解決の事業をどれだけ広げられるか、ここに自分達の道があると考えた」と話します。



- ・ 山口県宇部市出身
- ・ 2002 年、大学 4 年生の時に起業を決意
- ・ 2004 年、横浜国立大学大学院卒業し、株式会社ミスミに入社
- ・ 2007 年、株式会社ボーダレス・ジャパン創業
- ・ 「社会起業家のプラットフォーム」として、次々と事業を創出し続ける
- ・ 2019 年 3 月時点で、8 カ国 10 拠点 23 事業を運営する

起業の成功に必要な条件は何でしょう？

「よくありがちな話で、知識・経験・外部環境の話をする方が多い。これが本当に必要ですか？ということをしっかり認識しなければいけない」「それらを優先すると、まず勉強して経験しますといつまでたってもスタートできない」と指摘します。「では何が必要か、心の底からほとばしる情熱で未来のビジョンを語れるか。そのビジョンがかっこいいか、明晰な内容であるかは問わない」と言います。「ビジネス経験がなく起業したときに失敗する確率も相当に高い」とした上で、ボーダレス・ジャパンで起業する仕組みについて説明してくれました。

「入社後2年以内に起業する起業家を採用する。会社が資金を用意する。お客様に喜んでもらえるマーケティング、ブランディングを社内にいるプロが伴走し、一緒に考えて事業を立ち上げる」「世の中には良いモデルがたくさんある。けれど、なぜ広がらないか？僕は、身内かどうかの観点で分析している」として、人となりを一から説明してもらう必要がある他人のAさんより、身内のBさんという立ち位置で良い事業を広めていくことに重きを置いていると話してくれました。具体的には、バングラデシュに工場があり、従業員700名（うち6割が教育を受ける機会がない人たち）の雇用の受け皿となっている革製品の製造会社について「グループ各社が生み出す利益を活用して、約1億円で新工場を設立した。既存の資金調達の方法では、実績のない事業がこれだけの融資を受けるのは難しい。みんなで新しい社会システムをつくるんだ、との共通認識の下、相互扶助の共同体としてグループを運営している」と話します。ただし「制度設計はグループ全体で決定しているが、20ある会社の採用、投資、報酬は各社で決めている」とあくまでも独立経営であると言います。

今後について「社会を大きく変えられたか？というはまだ途上。社会起業家をどんどん生み出せる社会システムを作り出すために2018年10月からボーダレスアカデミーを新たに開講」と、より影響力のある次の展開について話します。「起業は今の世の中では、昔の芸人と一緒でとてもリスクが高い」として吉本興業のNSCを例に、リスクをカバーしながら活躍できる仕組みをつくり、最後に「根源には何かしたいという想い。想いがあるのであれば、何かしらの形で表に出してチャレンジしてほしい」とエールを送ってくれました。



センパイからの助言

Q、大手製造業に勤務している。経営層がSDGsと声高に謳っても社内では関心が向かない。企業の中で社会課題に興味を持ってもらうには？

A、「やらなきゃいけない」では広まらない。何かのアクティビティが社会課題の解決に繋がった、良かったという導き方。企業の場合は、半強制的に社会課題の現場に人を送り込み、困っている人から相談を受けるなど、何かできないかという実体験から取組むのが良い。既存の事業は最適化されていることが多いため、事業外でチャレンジできる枠組みをつくれると良い。

Q、いったん企業に入ると起業について一步踏み出すのがなかなか難しい。どのように踏み出せるのかアドバイスを伺いたい

A、「エイヤッ」となるターニングポイントの話もあるが、それは一言でいうと現場感。子供たちの世代に対して何かしたいという気持ちが高まって初めて起業をする。そうした現場に接することがないなかで、起業するかどうかというのは、悩んでいる状態とは言えない。何かをやりたいという気持ちが行動に繋がっていく。「やるしかないでしょ」という時点で既にたくさんプランを考えている。これでうまくいかなかったら仕方ないと覚悟して始めるものだと思う。

「農業のあり方を変え、 農業の前向きな転換点を作りたい」

おのくにひこ

小野 邦彦 氏

株式会社坂ノ途中 代表取締役

「農業は 1,000 年、2,000 年も前からある古い生業」と話し始めた小野邦彦さん。9 年前に小野さんが創業した株式会社坂ノ途中は、農産物の販売を手掛けています。①有機野菜 ②年間 400 種類以上の取り扱い ③新規就農者が育てた野菜、この 3 点が特徴で、約 200 ある取引農家のうち 9 割が新規就農者とのことです。

起業を後押しした学生時代のバックパッカー旅行で、好きだった遺跡巡りをしました。探していくと遺跡は世界中にあり「それがだんだん怖くなった」と言います。「遺跡は社会が終わった段階。終わり方が似ていて、土に負荷をかける農業をして社会が求める農産物が提供できず、政情不安になり終わってしまう。現代農業は危ういのでは」と感じたそうです。また、学生時代に友人と共にアンティーク着物の販売にも携わり、仕事の楽しさを学ぶも運営や交渉能力の無さを感じます。その後外資系金融機関に 2 年勤め、「環境負荷の小さな農業の担い手を増やして、持続可能な農業を広めていく」ために起業します。

「有機農業であればよいということではないが」と前置きし、「日本の有機農地の割合は 0.5%。本来は財産であり奪い合いの対象となる土地も農家の高齢化や担い手の減少で空きがあり、チャンスも出てきた」と農業の世界では、脇役である有機農業に挑戦したい意欲のある新規就農者と共に「農業の前向きな転換点をつくった」と振り返りたい。少量不安定な農産物を売買できる仕組みづくりに注力しています。



- ・ 1983 年、奈良県生まれ
- ・ 京都大学総合人間学部では文化人類学を専攻
- ・ 外資系金融機関での「修行期間」を経て、2009 年、株式会社坂ノ途中を設立
- ・ 環境負荷の小さい農業を実践する農業者の増加を目指す
- ・ 農産物の販売やオンラインプラットフォーム farmO（ファーム）の開発運営を行う

新規就農者が前向きに努力して つくっているお野菜は、本当に美味しい

主力の宅配事業は、有機農産物を扱う似たような会社が複数存在する領域です。季節に合わせた農産物のため、冬といえば大根といったように偏りが出てしまい、毎週同じ大根が届くという事態が起こりやすいと言います。「種苗会社と提携していて、こちらの種の方が良いですよといった提案も新規就農者の取引農家さんは『やってみよう』と試してくれる」そのおかげで他社との違いとして、色や大きさの異なる種類の大根を届けることができ、お客様の子供が毎週箱を開けるのを楽しみにしてくれています。「日本の家庭の食費は見直しが行われやすい費目だが、子供が楽しみにする段階までいくと、野菜の宅配は教育費になるのでやめることはない」

お客様に購入いただくことはひとつの手段として「環境への負担を下げよう、日本での新規就農者を増やそう」を前面に打ちだし、「こうして作られた野菜は健全に育てられているので美味しいですよ。よかったら食べてね」と伝えます。サービスレベルを上げる目的でお野菜説明書をつけていますが『お客様のために』『安全・安心を強調する』ことをあえて前面に出さずとも多くの支持を得ています。

京都と東京にある八百屋さん、海外での事業展開、2拠点で農産物をつくる農業に携わる他、有機農業についての情報交換の場としてオンラインプラットフォーム framO（ファーム）の開発運営も行います。「買い手と農家さんを繋ぎ、農家さんは年間の栽培計画も開示する。現在の登録農家さんは350件。将来的には、栽培計画の全体最適をしたい」と話し、8月第一週目で片づけられてしまうトマトを例に挙げました。毎年生じる全国の小売店・レストランが8月第二週以降、有機トマトを探す事態の解消のためにも「一週栽培をずらそうといった戦略的な計画に繋げたい」と期待を寄せます。

「もう少し小さくやっていくつもりだった」とする事業規模も従業員50名におよび「僕らはみんながマネしようと思えるサービスの提供」をしていきたいと語る小野さんの挑戦はまだまだ続きます。



センパイからの助言

Q、海外事業を展開するにあたって地域や品目の選定の仕方は？

A、ラオスの場合、現地で調査をしているシンクタンクの方からの誘いがあった訪問し、その時宿泊した先が18歳の初海外で泊まったゲストハウスの向かいのホテルだった。そういう運命的な「エイヤツ」という衝動が大事な一方で、事業性はクールさを確保しなければいけない。いろいろ検討したなかで価値が10倍にもなるコーヒーに決めた。検討段階から先に進む時に必要なのは、社内で手が挙がるか。いくらロジックがきれいにできていても、担当者に人生をかける熱量がなければ事業として成立できない。

Q、創業時、野菜がひとつも売れなかった時期があったと伺った。どのように一番大切なことを大事にしてきたか

A、当時はいかにしてレストランが僕らの野菜を購入してくれるか、肉や魚で差別化しようとするが高価になってしまうが、野菜であれば高くても2倍のため、お店として一番エッジを利かせやすいとの資料を作っていた。その時つきあっていたお店は「なす一袋もってきて」と強引な取引をするような店だった。そこでレストラン用の資料にも「未来からの前借りをやめよう」と少量の野菜での取引を正直にうたったところ、「農家と直接取引をして野菜を仕入れることに憧れていて、君らみたいところがないか探していた」と言ってくれるレストランに多く出会えた。ごまかさず、オープンであることは大事だとその時学んだ。オープンにして取引がダメだったとき、相手に合わせるか・諦めるかの2択となり意思決定もしやすいと思う。

「手は離すけど、 目は離さない」

ふくじゅ みづき
福寿 満 希 氏

株式会社 LORANS.- ローランス - 代表取締役

花や緑を通じて働く幸せを感じられ、多様な人材が認め合い活躍できる社会を目指して、福寿さんが起業したのは6年前のことでした。会社設立3年目の春、障がい者の施設で花のレッスンを行ったことをきっかけに障がいと向き合うスタッフの雇用を開始。現在、都内に3店舗ある生花店（うち1店舗はカフェが併設されている）には、60名のスタッフの中45名（75%）が障がい者雇用枠スタッフとして活躍しています。

「店舗数を増やすことではなく、小さな会社だからこその特徴を活かして、障がいと向き合うスタッフと共にフラワーサービスができる」大手企業に考え方を共有していくこと、マネしてもらえることを増やしていくことで社会課題の解決に繋がりたいと考えています。

花は、暮らしや人生のさまざまなシーンに彩りを与えてくれます。自宅の一角で始めた花の受注販売が軌道に乗り、アトリエを借りられるまでになったころ、「気がつくると他の花屋さんと変わりのないことをしていて、ソーシャルビジネスと言って起業したのに全然違う」と改めてソーシャルビジネスとは、という初心に立ち返りました。そこで、生花店での現場で当たり前になっていた「やむを得ず捨てられてしまう花たち」の再資源化にチャレンジします。「はじめて社会に何か役に立つ事業としてお金が回るようなもの出来た」しかし、「まだまだ社会にインパクトのある事業ではない」ことを感じていた中で、給与や働く場が少ないという障がい者の就労の実態を知って、現在の障がい者雇用の取組へと繋がっていきます。



- ・石川県生まれ、中高大とテニスに打ち込む
- ・大学では特別支援学校教諭の免許も取得し、教育実習を経験
- ・スポーツマネジメント会社に就職、プロ野球選手の社会貢献活動に携わる
- ・2013年 株式会社 LORANS. を起業
- ・2018年 都内3店舗展開。従業員60名中45名が障がい者雇用枠のスタッフとして活躍

めがねがなかった時代、 目の悪い人は障がい者と言われていた

統計学において、他のデータから大きく乖離したものは外れ値とみなされます。同じように「その時代の平均からどのくらい離れているか、その時の社会の在り方によって障がいの考え方も変わってくる」と福寿さんは紐解きます。その上で、社内では「工夫次第で働く上での障がいはなくすることが出来る。働く上であなたは障がい者ではない」ことをよく伝えると言います。あなたという人間をどう思うか、苦手なことは何か、どんな得意なことがあるのか、補い合う工夫をしています。さらに、「手は離すけど、目は離さない」と強調します。「自分の思った通りに行動してもらい、できなかったことも含めて経験を奪わないように心掛け、働き続けることで得られる幸せを積み重ねてほしい」福寿さんの想いの裏側にあったのは具体的で説得力のある行動指針でした。

スポーツマネジメント会社で任されていたスポーツ選手の社会貢献活動は、選手の年俵の一部やスポンサーの支援で成り立っており「どんなに良いことでも資金がなくなれば活動自体にも終止符が打たれることに直面した」こともきっかけのひとつでした。

2017年、「目指す社会をビジネスで実現したい」福寿さんは日本財団からのバックアップを受けて就労継続支援事業所（A型）の認定を受けた店舗を従来の店舗に加えて開店します。店舗によって一般社団法人と株式会社で運営を分けている理由について聞かれると、一般社団法人で支援事業所の認定を受けていることを教えてくださいました。ただ、認定を維持するのに分かったことがありました。①福祉の資格を持つ方で花を扱う仕事の経験がある方の採用が困難である、②行政への報告業務が煩雑である、③ルールに沿った障害支援もしながら売上の収益からしか給与を出してはいけない。このようなことから現在は、株式会社でしっかり雇用していく方針に転換しています。

法人営業を主な収入源とし、ブライダル装花や企業のCSR活動の一環で10万本の花を使ってフラワーロードを制作し、障がい者も健常者も制作を通じて交流するなどの機会を作っています。



センパイからの助言

Q、どのように人材を確保しているのか。

A、生花店専用の求人サイトで募集。メディアでの紹介も多くなってきたので現在は、半数が求人サイトを通じた応募となっている。スキルは後からついてくるので仕事に対する意欲に重点を置き採用活動をしている。

Q、事業を続けるモチベーションは？

A、根っからの負けず嫌い。店舗の物件探しで失敗したことを例に挙げ、一度入居した店舗で大家さんからやっぱり障がい者の方は無理ですと言われ、退去し大きな損失も出てしまったことがあった。事業自体も諦めてしまいそうになり、その他にもさまざまな葛藤があった時、将来、この話をどんな場でどう笑い話で伝えようかと想像をすることで、大きな壁をいくつも乗り越えてきた。

Q、ビジネスを始めたいと思っても一歩を踏み出すのに躊躇してしまう。どうすれば？

A、一生起業準備中の人はたくさんいる。やりたいと思った時が始め時で自身も人生で一番若い状態。失敗するならなるべく20代だと思う。でも本気なら思った時が吉日。

「何が当たるかわからない、 だから思いつくことは全部試す」

こじま ふじお

小 嶋 不 二 夫 氏

株式会社ピリカ／一般社団法人ピリカ 代表

『科学技術の力であらゆる環境問題を克服する』をビジョンに掲げ、ポイ捨てごみを解析するシステムを開発する小嶋さんが代表取締役を務めるのが株式会社ピリカです。小嶋さんがまず話してくれたのが、環境問題に興味を持つきっかけとなった小学2年生の時のエピソードでした。当時、図書館で見つけたポプラ社の『地球の環境問題』シリーズに夢中になり「小学2年生の男の子と言えば、人生の中で一番、ヒーローに憧れる時期。僕にとってのヒーローは、大きくて強いというよりも大きな問題を解決している方がかっこいいと感じていたのだと思う」と振り返りました。

大学院休学中の世界旅行一周を通じて、海外からはきれいと言われる日本でも予想以上にポイ捨てごみが多いことを感じます。2011年にリリースしたごみ拾い SNS『ピリカ』は、拾ったごみをスマホで撮影し、サイトに投稿するアプリです。ごみ拾いを通じて他のユーザーと交流できる仕組みで、世界84カ国、70万ユーザーを有する世界最大のごみ拾い SNS へと成長させました。そのスケール感や先進性から「ITが得意な人たちが瞬間にシステムを作り上げ、色々なサービスを創っているように見られることが多い」のですが、実際のところについてクイズを交えて詳しくお話してくれました。

- ・富山県生まれ、小学生の時に環境問題に関心を持つ
- ・研究者を志し、京都大学大学院に進学した後に休学。世界一周旅行へ
- ・2011年 ごみ拾いでつながるボランティア SNS『ピリカ』をリリース。開発メンバーや投資家とともにピリカの精度向上に努め、取引先の開拓に励む
- ・2014年 ポイ捨てごみの深刻さの調査手法の開発に着手
- ・2018年 海への流出ごみに関する調査結果を報告

複数の選択肢の中から当時の自分が考えたこと

【クイズ1】納得のいく事業アイデアが見つからない時にどうするか

①粘って考える ②ダメなアイデアで始める ③現実逃避のデートに行く

答え: ③ 「世界一周から帰国後、当時好きだった子（付き合っているわけではなかった）と、ご飯を食べに行くことにした。旅の間に彼女のキャリアプランが変わっており、博士課程には進学せず地元に戻ってしまうことが発覚。卒業までの残り3カ月で自身のステータスを無職（休学中）から起業準備中に変えてから告白しないと厳しい、慌てて事業を考えた」そんなことで、旅の際にしたためにいたアイデアを無理やり組み合わせて作ったのが事の発端となりました。

【クイズ2】自分に開発スキルがない場合どうやってサービスを作るのか

①お金を貯めて外注 ②友人に頼み込みタダで開発 ③独学で開発

答え: ③ 修論で忙しい知人から毎日2時間の家庭教師を受けるも習得の悪さを見限られ、結果的に知人が開発することになります。その間、小嶋さんは手伝える範囲の開発作業やアイデアの検証に注力します。「学生なりに最終的にはお金がないと続かないと分かっていたので、こういった問題なら行政や企業がお金を出してくれるか考えた」

【クイズ3】時間がない中でどのように必要な情報を得ていくか

①プロトタイプを作って営業 ②完成したフリをして提案 ③調査会社に依頼

答え: ② 「完成したとは言わないのでウソではないが、『京都大学の小嶋です』という行政の信頼は抜群で、いくつかの課とのアポイントに成功」「当時の仮説は、『ITを使い安く多くの情報を集めることが出来ればそのデータを何らかの形で買ってもらえる』だった」しかし、行政の人にとって問題とされる情報は、未処理のクレームと同義で、多いほど未対応の状況が顕在化し評価にも繋がらず、求めていることが分かりました。そこで「問題が無視できなくなる程、サービスを広げて情報を集めれば、そこから交渉できる」と考えました。

現在、力を入れているのが川から海へと流れるポイ捨てごみの問題です。ここでも科学者の視点が活かされます。こういった経路でプラスチックごみが流出しているのか、流れの少ない川でも可能な調査手法の開発に乗り出します。

2018年10月には河川や港湾に浮遊するプラスチックごみの調査結果を発表し、内23%が人工芝の成分であった事実を明らかにしました。小嶋さんの挑戦はこれからも続いていきます。



センパイからの助言

Q、アプリの開発をする中で気づいたインパクトのある見せ方について

A、日本人は「世界で使われている」というフレーズに非常に弱いのではないかと仮説を立て卒業旅行に出かける知人にごみ拾いの協力をした。ピリカがオープンした瞬間に日本初、世界10カ国で使用といきなりニュースになった。

Q、お金の繋がる以外で、ごみ問題を社会インパクトが大きく価値あるものにするには

A、環境問題を解決する上での大前提として、解決しても森や川がお金を払ってくれるようなものではない難しい状況で戦っていることは自覚している。海のごみ問題という大きな話から喫煙所の問題のように、問題を区切って見せ方を変えることで問題が価値を持ち顧客が生まれることがある。

「リスクの語源は、 勇気を持って試みる」

やまさき のぶよし

山崎 敦 義 氏

株式会社 TBM 代表取締役 CEO

日本の技術で世界中に雇用を生み、社会に貢献することを目指して、山崎さんが石灰石を主成分とする革新的新素材、LIMEX（ライメックス）および LIMEX 製品の開発、製造、販売のための取組を始めたのは、約 10 年前のことでした。

それまでの経緯として中学校を卒業後、大工の見習いから社会人をスタートし、20 歳で中古車販売業を起業するまで、経験を積み重ねてきた中で「昔話については熱く語る現場の先輩方が、今のことについてはなかなか元気に語らない」ことに気づきました。「まだまだ大きな挑戦をしていきたいと思うなかで、10 年後に自分も同じようになっていくことが想像できた」「大企業に勤めることは 100% 無理だけれども大きな会社を創ることであれば、可能性が 1% でもあるんじゃないか」そんな思いが最初の起業のきっかけとなりました。

その後、複数の事業の立ち上げに携わり、紆余曲折ありながらも経営者として生き残り、事業を継続できていた 30 歳の時に、知人経営者に誘われ、ヨーロッパを周遊します。「日本では、新しくおしゃれで豪華なものが評価されていた」と一定の価値観の中で事業をしていたことに衝撃を受けました。ヨーロッパで、文化や古いものを愛でる良さを感じ、「起業して 10 年、残りの人生について逆算し、この先 10 年、20 年どんなことをやり遂げられたらよいかを考えた」そして「平和で自由な環境でやらせてもらっている」と感謝し、「何百年も生きることにはできないが、何百年と挑戦し続ける企業の礎をつくる」と決めました。

- ・大阪府岸和田市育ち
- ・20 歳の時に地元で中古車販売業をスタートし、その後、建築関係など複数の事業に携わる
- ・30 歳の時に訪れたヨーロッパで後世に残り続ける建築に感銘を受ける
- ・時代を超えて挑戦し続ける企業を興したい、そんな思いから株式会社 TBM を創立
- ・いくつもの困難を乗り越えた今、LIMEX の国内工場、海外展開を軌道に乗せるため日々努力を続ける

3つの誓い。世界中で挑戦する、 世の中に役立つ、1兆円事業を興す

3つの誓いを経営の指針に据えて株式会社TBMを創設し、ほどなくして出会ったのが、ストーン（石灰石）ペーパーでした。名だたる企業からもストーンペーパーは良い反応を得ますが、ストーンペーパーには重い、高い、品質が不安定という3つの課題がありました。「これを解決することができればすごい。輸入元である台湾に毎月通った」日本のお客様の声を届けても品質は改善されません。時代に呼応して大きく貢献できるにも関わらず、10年間特許申請がなく、新しいチャレンジがなされていない事実愕然とします。そして、後に取締役会長となる角祐一郎さんとの出会いを経て、2010年にストーンペーパーとは製法が全く異なる自社での素材開発（LIMEX）をスタートさせます。

試作の段階毎にテストを行うにも他社の実機が数カ月間、借りられないなどいくつもの困難に直面します。「見て触ってよしと思うまで、自信を持って資金調達はできない」過去の事業での資金も尽きかけ、ぎりぎりの状況の中、サンプルが出来上がります。折しも時代はリーマンショック後、ベンチャーに新規の投資が集まらない時期でした。水資源の乏しい中東、中国を回ると「期待してくれただが『工場ができて製品ができたならもう一度来てくれ』と言われた」

そして、もう一人、後に最高顧問となる野田一夫さんとの出会いが奇跡を繋ぎます。良い出資者に巡り合う難しさを打ち明けると、勇気を持って試みてくれる人たちとの出会いに時間を費やすよう助言されます。資金の状況もいよいよだと思っていた時に、経済産業省から、イノベーション拠点立地推進事業の先端技術実証・評価設備整備費等補助金として採択されたとの連絡を受けます。「採択の連絡があった日は人生で一番泣いた」辞退の壁を乗り越え、2年以内の工場完成のために毎月の資金調達に奔走した末、宮城県白石市に世界に向けてLIMEXを届ける工場が竣工します。

「今、挑戦していることは創立当初の想定とは大きく異なる。一人一人の意思決定が重なって動き出した工場」壮絶な数年間も山崎さんにとっては3つの誓いのための通過点に過ぎないのかもしれない。



センパイからの助言

Q、製造業のベンチャーは、日本では起こしにくい。事業会社からの資金調達について意見を伺いたい。

A、事業会社からの出資は、シナジーがあって良いと思う。タイミングが大事。シリコンバレーにあるベンチャーを育てるプラットフォームに選ばれて行っている日本企業の人は、感度が高い。情熱と環境に熱い大企業のキーマンと出会い、夢を共有すること。

Q、座右の銘は？

A、「感謝」。いろんな人の24時間に想いを寄せる。成功しているけど幸せではない人もたくさん見てきた。逆もしかり。両方手に入れたい。一緒に感動できるかが大事な軸。

Q、LIMEXの技術力は、一言でいうとどこがすごいのか？

A、耐水性と耐久性があるという素材は他にもたくさんある。紙代替だけでなくプラスチック代替としてエコノミーとエコロジーを追及していく。

「自分自身の 原体験にこそ意味がある」

あおき ゆう
青木 優 氏

株式会社 MATCHA 代表取締役

毎月約 240 万人が閲覧する訪日外国人向けの観光情報サイト「MATCHA」を手掛ける青木優さん。世界最大の訪日観光プラットフォームを目指して、5年前に設立した株式会社 MATCHA は浅草の雷門一丁目にオフィスを構えます。大手リゾート企業との提携のほか、アウトドアブランドの会社とも提携し、アウトドアの体験などを世界に発信するなど、海外向けに積極的な情報発信をしています。

起業のきっかけは、明治大学国際日本学部の1期生として日本の文化を学問として学び、世界に発信できる人を増やすという場で学びを得たことでした。スライドにマンガを1ページ載せてプレゼンする講義など、日本の魅力を海外にどう発信していくか、それを理解してもらうために何が必要か、日本の面白さを啓発するなかで教授から「日本の文化は世界で流行っているけれど日本人はそこでビジネスできていない」と聞き、「チャンスだと思った」そうです。その後、世界一周の旅に出て、1日10時間座禅することを10日間続けるインドのヴィパッサナ瞑想、イタリアのコミック&ゲームフェスティバル、ブルガリアの僧院で泊まる、モロッコでラクダに乗るなど世界各国で色々な体験をします。そして、日本各地を旅行するなかで、日本の文化が失われかけていることに直面し、日本のよいものを伝えていきたいという思いが強くなります。「今の時代、スマホがあれば何でも情報が手に入る。情報に触れていると分かった気になるけれど、自分の足を使い目で見て触って気づくこととは大きく違う。自分のこれまでの選択を振り返っても、誰かから聞いたことよりも自分自身が体験したことが無意識のうちに軸になっていた」

草津温泉を外国人観光客の目線で紹介する映像が、青木さんのブログでの発信をきっかけに150カ国200万回再生されます。このブログで発信した映像制作元の会社に入社するものの、自分で事業をやりたいと半年で独立を決意します。



- ・明治大学国際日本学部一期生
- ・在学中に世界20ヶ国を周る
- ・その後、日本国内各地を訪れた後、東京オリンピックも決まり、訪日外国人の増加を見込んで株式会社MATCHAを設立
- ・同社と同名の観光情報サイト「MATCHA」の月間訪問者数は240万(PV)
- ・訪日外国人の50%がサイトを訪問することを目指す

「自分のやりたいこと」×「これからの時代」 が交わるところで挑戦する

「自分がやりたいこととして24時間考えられることと、これからの時代に必要とされることを考えたときに日本の魅力を海外に届けたいと考えた」ちょうど東京2020大会の開催が決まった2013年のタイミングでした。

MATCHAは、2年前からともに働く台湾人女性が現在、編集長を務めています。対応言語は10カ国語で、31名中11名が外国籍メンバーです。例えば台湾向けには、約8割が日本に複数回訪れたことがあり、浅草寺ではなく下北の古着屋の情報が欲しいなど、よりオリジナリティある体験が求められます。対応言語の中で一番変わっているのは「やさしい日本語」で、すべてにふりがながふられ、日本語学習者向けとなっています。日本語を学んでいる人が日本の今を触れられるように取組んでいます。

収益は広告収入がメインです。成田空港でトランジット滞在する人を対象としたツアーの紹介は、ハブ空港としての魅力の向上を目指すものでインターネット予約の約10%がMATCHAからの経由となっています。戦略的な情報発信を心掛け「中国と台湾の人では求めている情報が違うし、日本に来た回数も違う。誰に対して情報を出すのか、例えば有田焼について発信するにも誰に対してどう発信していくのか」そして「そこにしかない何かを発信する」ことを意識しています。少しユニークな記事にコンビニでのコーヒーの淹れ方やおにぎりの開け方の紹介があります。「日本で困ったことは何ですかとアンケートをとったところ『おにぎりが開けられなかった』という反応があり、映像を作って紹介するとたちまち20万回の再生となり、『日本人の当たり前は当たり前ではない』当たり前を疑うことへの気づきにも繋がった」と言います。

業務提携先を拡げ、勢力的な活動を展開するMATCHAの今後について、どのくらいの訪日外国人に閲覧してもらえるようになりたいか？と聞かれると、ビジョンに掲げる世界最大の訪日観光プラットフォームになることを引き続き目指し、訪日外国人のサイト訪問の割合を現状の1割から5割にまで引き上げたいと話してくれました。その上で、発生の頻度が高くなってきている自然災害に対して外国人にも避難情報を届けるなど、安心安全な情報の整備に力を入れていきたいとも語ってくれました。



センパイからの助言

Q、一番読まれた記事はどのような記事か？

A、いろいろある。安定的に見られるのが7月の服装などのような来日時の服装を確認するもの。また、一週間で3万人近い人が閲覧したのが、板橋区にある中村印刷所というノート屋さんの記事で、水平にぴたっと開く水平ノートを紹介した。観光スポットだけでなく、オリジナリティのある内容が求められている。

Q、なぜ、日本人は日本の魅力を発信できていないのか？海外に行き、日本人がまだまだ出られていない状況を、青木さんは何が原因と考えるか？

A、2つの答えは一緒に、日本人は日本だけで十分生活ができてしまうことが起因している。海外に出るのもエネルギーのかかることだから、日本で生活し商売するということになっているのだと思う。

Q、日本人が日本の魅力に気づいていない。気づくためにはどういったことが必要か？

A、気づくためには…日本を離れるしかない。旅は面白くて、先輩後輩や同期など上下関係や横のつながりではなく、横でも上でも下でもない斜めの関係がたくさんできる。そういった初めて会う人たちに自分を説明しなくてはいけない。まずは海外に出てみるのが大事な気がしている。

「取組むのは 知ってしまったから」

ふたむら もとき
二村 元基 氏

SOLTILO株式会社 海外事業部
アフリカ統括マネージャー

「サッカーを通じて夢を持つことの大切さを伝えたい」をコンセプトに掲げた SOLTILO 株式会社で、アフリカにおける無償のサッカークリニックをスタートさせた二村元基さん。現役のプロサッカー選手でもある本田圭佑選手がプロデュースする SOLTILO 株式会社は、サッカースクールとプロサッカークラブの運営やスポーツ施設のマネジメントをしています。

新卒で大手企業に勤務後、青年海外協力隊員として2年間ウガンダに赴任し、帰国後の社会福祉法人での経験を経て、ビジネスの力で根本的な解決方法を探ることを決意しました。アフリカ統括マネージャーとしてケニア・ウガンダ・ルワンダの3カ国でサッカークリニックを立ち上げます。日本人コーチ2名を派遣し、年間1,000人以上の子供たちにサッカーに触れる機会を提供。この機会に、時間を守る、ごみはごみ箱に捨てるなどの社会性を身につけることも大切にしています。

サッカークリニックに参加する子供たちは、11～13歳までの男女、裸足やサンダルでサッカーをする子供もいます。ボールやユニフォームも貸出だけで終了後には回収し、プレゼントすることはしません。「モノをもらうという発想が子供たちにも無いし、モノをあげて喜ぶのは自己満足でしかない」。



- ・愛知県出身、幼少に父を亡くし母子家庭で育つ
- ・高校までサッカー部に所属し、大学時代にプロサッカークラブで働き、運営ノウハウを学ぶ
- ・中央大学を卒業後、株式会社アシックスに入社
- ・退職後にウガンダに青年海外協力隊として滞在
- ・その後、DV被害などに遭った母子家庭を支援する社会福祉法人に勤務
- ・2017年 本田圭佑選手がプロデュースするサッカースクールを展開している SOLTILO 株式会社（2018年に HONDA ESTILO 株式会社から分社化）に転職
- ・アフリカで無償サッカークリニックの責任者としてプロジェクトを指揮する

機会がないゆえに自立への道が 閉ざされている子供たちをサポートしたい

2018年にコーチに認められ提携するアカデミーへ推薦されたのは1,000名中15名で、その中から入団を勝ち取ったのは5名。ケニア人のコリンズくんは、ガッツがあり、片道徒歩1時間半かけて、2週間のトライアルに挑戦し、費用が全くかからない特待生として入団できたことは周囲の想像をはるかに超えるものでした。

各国でのサッカークリニックの提携校の選定基準について問われると「ある程度信頼が担保されており、日本が関わる組織と提携する。例えば、ケニアでは日本人が運営に携わり、ルワンダではJICAの協力隊を3代受け入れているような学校と戦略的に提携する」と言います。行く行くは地域での評判が広まって、地元のNGOから声をかけていただけることも見越してまずは数を重ね、着実な活動にしていくことに重点を置いています。提携校との継続性については「彼らとずっと手を組んでいくのかということと変わっていく可能性もある。なぜかということ、子供たちの数が限られているから。僕らは、同じ子供たちをずっと教える気持ちはなく、一人の子供に対して、週に1回2時間のレッスンを1ヶ月間は必ず受けられ、8時間かけて子供たちのスキル、ポテンシャル、人間性を見る。そこで人間性もよくポテンシャルもあんなら次のアカデミーに推薦するという仕組み」多くの子供たちに機会を提供するため、別組織との提携も念頭に将来性や継続性を重視しています。

「確率論だけでみると、入団を決めた5人中、プロサッカー選手になれるのはゼロに近い。けれど、プログラマーや料理人になれるのは1,000人に1人ですか」と投げかけ、改めて「ひとりでも多くの子供たちが自分の力で人生を切り開くこと」の重要性を強調し「2019年はスポンサー企業の力も借りながらサッカー選手以外のキャリアの提供も出来るようにしたい」と今後の展開を示してくれました。



センパイからの助言

Q、子供たちに機会の提供をするという今の仕事に就こうと思ったきっかけを教えてください。

A、サッカーの経験、英語、アフリカ滞在経験の3点から強みを活かせると思って入社した。なぜ、この事業かということ、アフリカに展開するとき、選択肢はいくつかあった。本田選手が本当にやりたいことを考えたら習いごとのサッカー学校ではなく、今の形態だと思った。世界の国々を豊かな順番に並べていったときにアフリカの多くの国はどうしても後ろの方になってしまう。そういった国々に住む機会に恵まれない子供たちにアプローチすることが彼の一番やりたいことではと考えたし、僕もそれがやりたかった。

Q、NPOなどではなく事業性を追求する企業の枠組みで取組む理由は？

A、NPOでもお金がないと運営できないと思う。こういった形態であれ、お金を稼ぐ・集めるということは避けられない。継続して取組むことが大事で本田選手にも厳しく事業性は問われている。「スポーツで世界を変えよう」といった大きな目標は立てておらず、出会った一番身近な子供一人に対して「自分の力でメシが食える」という意味での自立の道を開き、選択肢をひとつでも多く提供することを当面の目標としている。それを多くの子供たちに広げていきたい。取組むのはアフリカに行き、こうした子供たちの存在を知ってしまったから。それをやらないでいる生活は悶々とする。子供たちが成長していく姿を自分の好きなサッカーを通して見続けられるのはとても幸せなことだと感じており、やりがいに繋がっている。

「出来るだけ価値観の違う人達と 知的刺激を共有できればうれしい」

みつはた ゆか
光畑 由佳氏

有限会社モーハウス 代表取締役

「社会みんなで子育てする」女性や社会の意識を変革したいと考え、茨城県つくば市の授乳服メーカー、有限会社モーハウスを創業した光畑由佳さん。「行動を見せることで意識変革に繋がりたい、アートのような気持ちで取り組んでいる」と授乳服販売を通じて行う子連れ出勤や授乳ショーなど、当たり前とされている社会の常識に挑戦し続けています。

光畑さんの生まれは、江戸時代の街並みが残る岡山県倉敷市です。「今にしてみれば、車が立ち入れない商店街が子供の遊ぶ場になっていたり、弱者にやさしくダイバーシティがあり、自分でできることはビジネスで何とかしようという素地があった」と原体験を振り返り、赤ちゃんがすぐに母乳が飲め、ケープいらずで胸も隠れて見えない授乳服を作ろうとした理由について次のように話してくれました。大学進学のため上京し、東京での暮らしを10年続けるなか「当時は子供を産んだら自分の仕事人生は終わりだと思っていた」と言います。結婚し仕事を辞めて茨城県に移り住むことになり、二人目のお子さんが0歳の時に転機が訪れました。公共交通機関が今より不便だった20年前、「子供が生後1ヶ月になって外出してよいとなり、3歳の長女の手を引いて東京まで2時間かけて出かけた。自分では大丈夫と思っていたけれども電車の中で子供が泣き始めた」抱っこをして外の景色を見せたりするも泣き止みません。「とにかく泣きやませなきゃいけない」お腹も空いているとわかったために最終手段として授乳を決めます。前ボタンのシャツで自分なりに授乳しやすい服装だと考えていたものの、子供は泣き続け、想像以上に苦勞し「一つ一つボタンを開けていく時間の忸怩たる思い。これから電車の中で胸を出すんだわ」と一生トラウマになるような思いをしたと言います。

- ・岡山県倉敷市生まれ、お茶の水女子大学卒業
- ・株式会社パルコでの美術企画、建築関係の編集者を経てつくばへ
- ・「産後の新しいライフスタイル」を提案するため授乳服の製作を開始
- ・自宅サロンなどお産・おっぱいをサポートする「モーハウス」の活動を開始
- ・2002年に有限会社モーハウスを設立
- ・2005年東京・青山にショップをオープンする

苦しさを抱えながら子育てをしている 日本のお母さんたちを笑顔にしたい

「こんな思いをしないとお母さんは外に出られないんだ。『授乳は楽よ』と周りが教えてくれる有難い環境にあり、確かに荷物も少なくて楽だった。でも電車の中で胸を出さなければいけないというのは話が違う」とてもショックだったと同時に授乳するという当たり前のことができない社会に疑問を持ちます。

そして「小さな授乳室」をコンセプトとした授乳服作りに着手しますが、最初は全く売れなかったそうです。「お母さんたちに拍手で迎え入れられるようなつもりで作ったのになぜ売れないのだろう？」と聞いてみると良き母であるために自分の我慢は必須で、子育てと我慢がセットになっていることが分かります。まずは日本中の我慢せずとも子育てできた方がよいと思う 20～30 人に授乳服を届けようと、茨城に加え東京にも店舗を展開し 20 年が経ちました。授乳服の良さを話すだけでは、苦しさをいっばいのお母さんたちの心に響かなくても、実際に授乳服を着て外に出て行動すると、「子育てが嘘のように楽しくなってもう 1 人欲しくなりました」とお手紙をもらうくらい今までマイナスだったことがプラスになる程のパラダイムシフトが起きるそうです。

従業員約 50 名のうち大半が子育て中の母親で、子供のいないスタッフも 2 名います。また、子供のいるスタッフの約半数が 2 歳以下の子供を持つ母親は、抱っこや脇に寝かせるなどの帯同型の子連れワークをオフィスと店舗の両方で社会実験として行っています。「よく子供がいると効率が落ちるのではないかと聞かれるが、確かに落ちる。けれども皆さんが心配するほど支障はない」大型商業施設に入るつくば店の店長が接客コンテストで 2 年連続の受賞を例に「初年度は赤ちゃんを抱っこしながらの接客で特別賞かと思ったが、2 年目は子供がいない状況で受賞した。子連れでも効率が落ちることなく優秀であることが分かった」そうです。商業施設の理解もあり、刺激を受けた別のお店が犬連れ出勤をスタートさせ、ダイバーシティ溢れる空間を創出することに繋がっています。

「今、おまごごとでお母さん役は人気がないそうですが、子育てへのポジティブなイメージをもっと広げることができれば」と話します。



センパイからの助言

Q、活動をされているなかで世の中に価値観を発信する時に気をつけていることは？

A、正面切って反論するよりは、「はっ」と気付いてもらえることを大事にしている。子どもがいない人、男性がどう思うかという点をとても意識している。子連れ出勤や授乳ショー等について、サブカルチャーっぽくアプローチしたい。笑う人は笑う、色物的なアプローチをとる。そのほうが傷つく人が少ないし、受け入れられなくても笑ってすませることができるのではないかなと思う。

Q、男性が多い職場で働いている。例えば、男性が赤ちゃんを連れて働くワークスタイルがあってもいいのではないかなと思っている。男性スタッフについてお考えになったことは？受入れる側の理解についてもご意見を伺いたい。

A、もちろん男性の子連れ出勤も可能だと思う。インターンなどでは毎年男性にも関わってもらっている。スタッフとしての応募があることも。店舗に隣接するカフェには子連れ出勤で働いていた男性スタッフがいたこともあった。けれども母乳があるのとないのではどうしても違いが出てしまう。その点ではやはり女性の方がやりやすい。受入れられやすさの点では、男性社会の方が理解があり、授乳服に対しても意外と男性の方が評価し価値を見出してくれる。女性は子育てについて複雑な思いを抱いている場合が多く、表面上だけでも素直に理解してくれる男性の方が楽な場合もある。

「ミレニアル世代と描く 地域循環共生圏へのシナリオ」

環境と経済、社会問題を同時に解決するために環境省が提唱する「地域循環共生圏」。それを実現するために必要なことは？時代を牽引するミレニアル世代の起業家とともに語り合いました。

ローカルに足場を置いて世界へつながる地域循環共生圏

町井 今日「ミレニアル世代と描く地域循環共生圏」をテーマに、現代を象徴するような分野で活躍されているミレニアル世代の方々に集まっていただきました。環境省が AI、IoT、テクノロジーと自然を同じテーブルに上げてディスカッションした前例はないと思います。

森本 環境政策は経済問題、社会問題と別に考えることができなくなっています。2050年にCO₂を80%削減する目標を実現するためには、規制や我慢では絶対無理で、社会変革そのものがが必要です。問題を解決しながら皆が幸せになっていく方向でなければCO₂を減らすことはできません。「地域循環共生圏」は、再生エネルギーや技術、人材、歴史、文化など、すでに蓄積された資産をベースに、ある程度自立した地域社会をつくり、個性ある地域群が多様な社会を構成していく。IoTやシェアリングといった循環経済の技法を活用しつつ広がりのあるネットワークでつながった強靱な社会をつくっていくというものです。

町井 脱炭素はもちろん、脱大量生産・大量消費を目指して、自然との共生、地産池消を軸にした概念ですね。そのために、文明の前に戻るのではなく、AIなどテクノロジーを活かして目指す社会を構築していく。そのためには、一人一人のライフスタイルの変革も欠かせないということですね。

石山 環境はグローバル規模で考えないといけないことだと思いますが、海外との整合性はどのように考えておられるのでしょうか？

森本 「Think Globally Act Locally」という言葉がありますが、自分に何ができるかを考えて、まずできることをやる。インターネットで地球の裏側の人とも話ができる時代ですから、多様な人たちと交流することでさらに考えを深めていく。ローカルなところに閉じこもるのではなく、ローカルに足場を置いて世界につながっていくという発想です。

「楽しい」をキーワードに、目指すべき社会像を共有する

町井 「地域循環共生圏」は、環境、社会、経済の3つがリンクする社会のビジョンだと思いますが、トリプルボトムライン的に立脚するためのキーは何でしょう？

遠野 例えば私は、今手元に1000万円あったら、車を買うとかではなくて、友達と一緒に新しい事業を起こすとか、何か新しいことを始めるという方が圧倒的に楽しいし意味があると感じますね。

米良 今はつくられた標語や、経済的なインセンティブでは人は動かない。楽しいと思える、幸せを感じられるコンテンツをつくっていくことがキーだと思います。

森本 僕らは行政なので、まずソリューションを考えます。課題があって、その課題解決を押しつけないで、楽しくやる技法としてIoTもあればシェアもあればファンディングもある、というイメージです。

米良 そもそも問題や課題は、自分が解決できたら楽しいはずですよ。「君たちの能力をここに使ったら面白くなるし、関わった人の一回きりの人生が楽しくなったらいいよね」というテンションで気軽に参加しやすい空気があるといいなと思います。そしてそういう可能性がたくさんある社会が良い社会だろうと思っています。トップダウンで社会を描く時代から、個人の思いを集めて、その蓄積で社会が回っていく時代が変わっていくのかなと。

石山 課題自体が明日には課題ではなくなっているような時代感ですし、課題の認識も人によって違います。課題を特定するよりも、こういう社会っていいよね、というイメージ像を共有していくことがビジョンをつくることだと思います。

テクノロジーを介して新しい個人主義をつなぐ社会

町井 技術の進化に法整備、社会実装が追いつかずに、テクノロジーだけが進化してしまうところがあると思います。その空洞を埋めるために必要なことは何でしょうか？

遠野 例えば過疎で医療が届かない、車の運転もできないという状況のときに政府がすべきなのは、遠隔医療やAIの簡易診断を認めましょうとか、ドローンで配送できるようにしましょう、ということだと思います。

森本 おっしゃる通りですね。「Society5.0」の考え方がありますが、高度情報化をどう進めるかではなく、高度情報化で人間が人間らしく生きていく社会をつくろうと非常にアクティブな発想です。テクノロジーを仲介して新しい価値観を持った個人主義が、緩やかな共助関係をつくっていく社会を目指す考え方を進めていきたいと思います。

米良 誰かの願いを実現できる社会を、政府のルールだけではなくて、民間の様々なテクノロジーが補完しあうことで、個人の意志が保たれる社会が訪れるのではないかと思います。民間のビジネスやサービス、テクノロジーと、行政がどう規制を克服して、人をつなぎ合わせていけるかに取り組めたら、すごく面白い世界になるだろうと思います。

石山 昔で言えば、地縁と所属で人間関係ができていましたが、テクノロジーが進化したことで、趣味や嗜好、消費など、あらゆる形で距離を越えてつながれるようになりました。個人と個人がつながって、大きなエンパワーメントを残すような社会になるのではないかと思います。

米良 100年後には、平成はテクノロジーが生まれた時代だと言われると思います。とはいえ今はまだ、社会の構造自体がテクノロジーで大きく変わっていく片鱗が出てきた段階です。そして、少子高齢化、生産性の問題など、抜本的に変えなければいけないことが分かりやすい状況でもあります。テクノロジーという若い人が得意な領域で、社会の構造を変えられる、すごく楽しい時代です。ビジョンに向かって皆と一緒に取り組んでいくことが大切だと思います。



｜ 価値観を変えるライフスタイルのイノベーション

町井 経済社会システムを変えるために技術開発は不可欠ですが、イノベーションを起こしていくキーはどこにあるでしょうか？

石山 決め手は私たちの価値観をどう変えていくか。世代やセクターを越えてその合意を取ることが最も重要であり、難しい点だと思います。個人へのパワーシフトが進んでいる中で、個人の影響力が大きくなっていますから、一人一人がそれを自覚して、社会を動かす一人として参画するのだという意識を持つことが重要です。

遠野 キーは経済合理性だと思います。シェアはまさしくそうですが、ビジョンが良いというだけでなく、単純に合理的な選択だと思います。ビジョンもありつつ、個人の経済合理性を突き詰めていくと、自然とイノベーションは起きてくるのではないかと思います。

▼ 左から森本氏、石山氏、米良氏、遠野氏、町井氏

石山 利害ではなく、その一歩上の理念で共感の接点を少しずつ確認していくことで合意をつくっていくのかなと思います。モノが飽和して人とのつながりが希薄化する時代にあって「共有する」「共感する」ということが一つのキーワードになるのではないのでしょうか。個人主義になっているからこそ、幸せの接点は誰かの共感や人とのつながり、信頼だと思います。

米良 ミレニアル世代といわれる私たちの世代は、自分が生きていることを誰かに認めてほしいとか、役に立っている実感がほしいという思いが強い。誰かを応援することで役に立って有難うと言われると、自分が必要とされている気持ちが生れますよね。若い人が地域に関わって役に立っているという実感が、個人にとっての豊かさや幸福度を上げていくのだろうと。そしてそれは、その場所にいなくてもできる時代になっている。自分が役に立てる場所をいろんな人が見つけ始めているのだと思います。

森本 「ビジョン」を共有し、フィジカルであれIoTであれつながり共感することで、大きな流れをつくり、社会を変える無限の可能性が 있습니다。IoT時代の「新しい個人主義」が新しい社会をつくるだろうと思います。今日は若い皆さんからお話を聞いて、とても刺激的で勉強になりました。ミレニアル世代の皆さんにエールを送りたいと思います。



登壇者プロフィール

石山アンジュ氏 Public Meets Innovation 代表理事

一般社団法人シェアリングエコノミー協会事務局長／内閣官房シェアリングエコノミー伝道師。シェアリングエコノミーの普及、規制緩和・政策推進・広報活動に従事。総務省地域情報化アドバイザーほか厚生労働省・経済産業省・総務省などの政府委員も務める。2018年10月ミレニアル世代のパブリックとイノベーターをつなぎイノベーションに特化した政策を立案するシンクタンク一般社団法人 Public Meets Innovation を設立。

遠野宏季氏 株式会社 Rist 代表取締役社長

2014年4月 京都大学大学院工学研究科入学、2016年8月 ICT や機械学習など各種科学技術を用いて社会課題解決に取り組む株式会社 Rist 創業。人工知能技術を用いた製造業・医療分野などでの画像検査システムを提供。2018年12月株式会社 Rist を京セラコミュニケーションシステム株式会社に売却し完全子会社化。人工知能技術（Deep Learning）を用いたデータ処理技術の研究及び開発を多くの企業と提携して実施。

米良はるか氏 READYFOR 株式会社代表取締役 CEO

2011年に日本初・国内最大のクラウドファンディングサービス「Readyfor」を立ち上げ、2014年より株式会社化、代表取締役に就任。Forbes 30 Under 30、St.Gallen Symposium Leaders of Tomorrow など国内外の数々の受賞歴を持ち、現在は首相官邸「人生100年時代構想会議」の議員や内閣官房「歴史的資源を活用した観光まちづくり推進室」専門家を務める。

森本英香 環境事務次官

大阪府出身。東京大学法学部私法学科、政治学科卒業。昭和56年環境庁入庁。大臣官房廃棄物・リサイクル対策部企画課長、総合環境政策局環境保健部企画課長、大臣官房総務課長、大臣官房秘書課長、国際連合大学（日本国）、大臣官房審議官、内閣官房内閣審議官・原子力安全規制組織等改革準備室長、原子力規制庁次長、大臣官房長等を経て、平成29年7月より現職。

進行：町井則雄氏 株式会社シンカ代表取締役社長

一般財団法人22世紀に残すもの理事長、社会起業大学講師。日本財団在職時代に「日本財団公益コミュニティサイト『CANPAN(カンパン)』」の企画・開発、「CANPAN CSR プラス」の企画・開発などを担当。2016年9月日本財団を退職後、企業の社会課題解決型ビジネス創出やCSR支援を行う株式会社シンカを創業。

2050年の社会を創造する

社会課題解決型ビジネス × 環境

コロンブスの卵 リレートーク

一等身大の社会変革にチャレンジ

2019年3月

環境省 大臣官房 総合政策課 民間活動支援室

事務局：地球環境パートナーシッププラザ（GEOC）

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-53-70 国連大学ビル 1F

TEL：03-3407-8107 mail：geoc.info@geoc.jp URL：http://www.geoc.jp/

