

社会貢献と起業活動

—21 世紀アジアにおける国際協力とNGOの役割 第3回—

日時:2009年1月24日(土)13:30~

場所:国士舘大学 梅ヶ丘校舎 34B301 教室

中山雅之 (国士舘大学 21 世紀アジア学部准教授)

今日は、起業と社会貢献がメインテーマですので、これに関連した私自身の体験と学生たちの活動についてお話したいと思っております。

初めに私が学生時代にどのように会社を作ってきたのか、そして NGO に出会い大学教員となった時期、最後に学生が会社・NPO を創るということをどのようなかたちで進めてきているのかをお話させていただきます。

●私自身のきっかけ

私は、国士舘大学におじゃまさせていただく前は会社を経営しておりました。最初に会社を創り始めたのは大学の1年生の12月頃です。私が大学に進学したときに、ふたつのことをやろうと思っていました。ひとつは会社の経営、もうひとつは世界を観ることです。会社経営は、実家が事業を行っていたこともあり、小さい頃から身近に感じていました。父は家であまり会社の話はしませんでしたので、子供の頃はたまに洩れ聞こえてくる程度でしたが、話の端々からとても興味をもっていました。

心にあったもうひとつの世界を観たいという想いを叶えるため、学生時代の夏休みと春休みには必ず海外旅行に行こうと決めていました。昔からの想いが実現できて本当に楽しいひと時でした。1年生の春休みにはメコンの夕陽を見たく、まだ今ほどツーリストが多くなかったベトナムにおじゃましてきました。計画通りメコンの夕陽を見て感動して、夏になったらまた海外に出ようとの想いを強くして帰ってきました。しかし人生は思ったとおりにはゆかないもので、またそれが楽しくもおもえるところです。帰国したら郷里の母から、父親の容態がよくないという連絡をもらったのです。とはいえ、父もまだ若いし、それほどひどくはないのだろうと平気に構えていたら、二年生のはじめには急逝してしまいました。その際はやはり悲しみというものはこれほど感じるのかと思うほど、何とも表現できない気持ちでした。悲しんでいる暇もなく、大きな問題ができました。残された会社です。まだ学生だったのですが、手伝うようにとの話になり、仕方がなく必死になって経営を勉強し、その後2年間くらい学校に通いながら実家の稼業に携わるとい生活を行いました。このため、はからずとも早い段階で会社の経営にタッチすることになりまして、様々なことがありましたが、そのおかげで非常に成長をさせていただいた時期でした。この点は父の最期において、大変に有り難い教育を残していただいたと、父に感謝しています。

この時点でひとつ重要な出会いがありました。経営学を教えてくださっていた大学の恩師です。まったくもって素人であった私に、いつも最後までお付き合いをさせていただいてアドバイスをくださいました。この先生は実業界で経営者としてご活躍されていて、引退されてから学校に教えに来てくださいました。私はこの先生から実践経営のいろはを教えていただいたのです。実はその後自分たちで創る会社の会長にまでなっていて、今でも一杯飲みながら、お付き合いをいただいております。誠に感謝のしようのない有り難い出会いでした。

他にも大変多くの方々にご助言いただきながら無我夢中でやってきたのですが、四年生の半ばでやっと実家より勉学に集中してもいいという許しをいただくことができ、大学1年生の時に考案したアイデアを元に、友人三人と本格的に会社を始動したのです。いよいよ、自分の会社で経営ができると大変うれしい気持ちでしたが、立ち上げ時期には、当然に楽しいことばかりではありません。皆さんはだいたい大学を卒業したら就職をされるかと思いますが、そうすると給料日はとても楽しみな日になるでしょう。けれども会社を作ったばかりの学生ベンチャー経営者にとっては、給料日はもらう日ではなく、支払う日です。そんなことも考える時期もありましたが、大変良い仲間恵まれて、新聞等のメディアにも取り上げていただけるようになり、徐々に会社らしく型になってゆきました。最終的に気が付けば、いくつかの会社を経営しており、会社の経営に携わって、10年を迎えようとしていましたが、ここでまた転機が訪れます。それが NGO と大学との出会いです。

10年もやっていて、会社も軌道に乗り、徐々に余裕も出てくると、何故私は経営をしてお金を稼いでいるのだろう、何のために働いているのだろう、ということを考える時間が増えてまいりました。このことは恩師から教わった経営理念にも影響を受けていると思います。当時から『会社は社会のものであり、社会を幸せにするために経営をするのだ』といった経営哲学で育っていた為、当然といえる思考の到達点でした。そのため、当時から社会貢献ということに対して違和感無く、経営に取り込んでいました。

当時経営していた会社のひとつに、企業の管理職・経営者教育を事業として行っているところがあり、この会社の利益の中からインドネシアの学校に奨学金をつくり寄附をしていたのです。その縁もあって、あるNGOからマネジメントについての教育コンサルティングをやってほしいという相談をいただきました。日本のNGOというのは、学校建設にしても絵本の読み聞かせにしても現地での活動はすばらしいのですが、日本でも資金集めは少し苦手といった実情が少なからずどの団体も抱えています。そこで、我々がもっていた企業経営教育のノウハウをNGOに活用しようということになり、日本全国の次世代の事務局長を担う方々に集まっていただき年に一度3泊4日で、経営研修をやることになったのです。NGOとはこういったことから繋がりをもたせていただくようになりました。

そうこうしているうちに、当時21世紀アジア学部の学部長をされておられた先生からご講演をさせていただく機会をいただきました。その後、私のような者に対して、大学で講義をするお誘いをいただき、その当時は会社をいくつもやっていたこともあって、周りの方々とも相談をし、考えたのですが、これも何かのご縁と思ってお受させていただきました。これが私の人生のもうひとつの大きな転機になり、営利組織から今度は非営利組織の経験させていただく、有り難い出来事になりました。

学生には何をお伝えしたら良いだろうかと考えて、やはり自分がやってきたことが一番伝わるだろうと、6人くらいがチームになって、経営の疑似体験をしながら経営の基礎理論が習得できる授業を構築することにしました。そのうちに、この受講生の中から、『実際に自分で起業して会社を運営したいんです』という声が聞こえてきました。そういう時は、私は、やめたほうが良いと、申し上げるのが定石です。私は、偶然的に、周りの方々に恵まれて、しかも時代のタイミングもめったにない良い時期でしたので、運よく何とかやってこられたと思っていますので、なかなか簡単なものではないと思っています。それがわかっているからこそ、学生が相談にくるとやめておいたほうが良いと申し上げることが多いです。

●SVLの立ち上げ

それなのにやってみたいという声は大きくなるばかりでした。それならば丁度その頃、大学側からも支援を頂けるとのお話もあり、学生の起業に対する支援団体をつくらうではないかという流れが起きてきました。それが形になったのが、本日学生が発表しますSocial Venture Laboratoryです。この団体は、通常の営利企業のベンチャーではなくて社会起業を目指しています。こういう学生が成長して、より多く社会に役立つことができるならば意味のあることかと思ひ、また学長も部長になってくださったこともあり、起業支援団体として正式に設立することができました。

まずゼミの学生を中心に案を募りましたところ、インターネット上でのアジア雑貨の販売、留学生の支援会、そしてGreen projectの3つの案が出てきて、チームを結成しそれぞれが同時にスタートをしました。そのうちアジア雑貨の販売は、よく頑張ったのですが立ち上げまで至らず残念ながら、閉店してしまいました。起業しても全てがうまくいくわけではないのです。それだからこそ、学ぶ大学のこの場があるのだと思います。そのチームのリーダーは、「学生による起業活動ーその失敗の本質」というタイトルで卒業論文を書きました。良く反省ができており、問題の原因を突き止めていました。社長に何がいちばん悪かったのかと聞いたところ、彼はいろいろ理由を述べましたが結局は「やる気が少なかったんです」と言いました。これはあたっていると思います。企業を運営するにはモチベーションがないとダメです。特に立ち上げ時期は。彼なりに、必死でやったのだと思いますが、こういう結果も後の学生に引き継がれるため、よい勉強材料を残してくれました。

2つ目の留学生支援会は、留学生によりよい留学生活を送ってもらおうということを目的としており、昔の学生援護会に似ています。留学に来た学生は、もっと日本語を使えて、日本語を上達する機会が欲しいという意見は比較的多く聞きます。けれども実際は、アルバイトは居酒屋の皿洗いやカフェのホール係。もっと日本語を勉強できるようなアルバイトやボランティア活動をしたいという彼らの気持ちを汲みまして、そういった機会の提供も含め、留学生活に寄与する仕事の紹介やボランティアの機会、住宅の世話を留学生自身が中心になってやろうというものです。現在は準備段階ですが、もしかしたら今後この団もが大きくなっていくかもしれません。

そして最後に、本日発表をいたしますGreen projectです。細かい説明は学生に任せるとして、さ

わりだけお話いたします。学生にとりましては、大変なこともあったのですが、なぜここまで続けられたのかと学生に聞いたら、場所があったからだと言いました。これは実際とても大きなことだと思います。大学側も活動に理解を示していただいて、事務所として使用する部屋を提供していただきました。そこを掃除して、机や備品を揃え、コピーやファックスを設置していただきました。ここで学生は定期的に集まり、会議をし、仕事をしています。Green project の活動は、企業の広告を載せたブランターを設置することで緑化活動をしようというのですが、本格的な活動をスタートして2・3ヶ月で既に契約が決まったと言うのです。ちょっと進み具合が順調で、もうすこし苦労してほしいのですが、その後も契約がいくつか続いているようですので、まずまずで滑り出しといえます。

このグループは飲み会が好きで、契約がとれたら皆で祝います。会社の経営がうまくいくときに何が最も重要かという研究は多くされていますが、人間関係が大事だという結論は多く見受けられます。では人間関係を良くするためにはどうしたらいいのかとなると、コミュニケーションが大切になってきます。それはここでも同じです。懇親を深め、コミュニケーションを円滑にすることでチームが強くなっていくのです。

ここで学生たちにバトンタッチしようと思いますが、その前に Social Venture Laboratory の仕組みを紹介したいと思います。まずどなたでも参加ができます。今ある団体で興味があるところがありましたら参加してください。もしほかに新しい会社を作りたければ、それも可能です。私どもは企業と学校と教員で学生に資金とサポートを提供します。そしてもうひとつ、企業には学生のインターンシップ先としてお願いする予定です。学生はどなたでも入っていただけますが、条件はあります。それは、情熱と責任です。情熱がなければ何もできない世界を相手にしているのですから。それに、途中でいい加減なことをすると他のメンバーに大変な迷惑がかかります。チームワークですので、それは許されません。けれども本気でやってもらえれば、学生時代に何かやったと言える経験を得られると思っています。学生時代はあっという間に終わります。みなさんには、時間を大事に使ってもらいたい、学生時代にできるだけ打ち込めるものを持ってほしいと考えて、この組織を作っております。

以上、簡単で恐縮ですが、私の話を終わりにいたします。ありがとうございました。