

病児保育に取り組みNPOの駒崎代表に聞く

# 社会起業家って何ですか？

**明** 確な理念や目的のために働く。それは新たな働き方だ。おカネ一辺倒でなく、さりとしてボランティアのように無償でもない。社会的なニーズや政策課題に応えつつ、企業としての活動を目指す、社会起業家という働き方が日本でも生まれている。若手の社会起業家である駒崎弘樹氏に聞いた。

——社会的起業とはそもそもどのような概念ですか？

社会的起業家は、社会的課題を事業という手段で解決します。治安、空気、教育、コミュニケーションなど、市場経済にのらないものが主な対象になります。こうしたものは従来、国が担ってきました。しかし小さな政府になれば、国や自治体だけでは支えきれなくなり、民間が担うことになり。そのとき、補助金に頼りきっているような旧来のNPO（民間の非営利組織）ではなかなかなかうまくいきません。

そこで自分たちで稼ぎ、事業として公共セクターを支えようという動きが出てきました。これをソーシャ

ルビジネスと呼び、起業する人をソーシャルアントレプレナー、社会起業家といっています。

## 社会的課題の担い手がまだまだ少ない

——社会起業家への理解は進みましたか？

子どもが病気になっても預かってくれるところがないため母親が仕事を休まなければいけない。そんな現状を変えようと病児保育のフロレンスの事業を始めて5年が経ちました。私が始めた頃は社会起業家という言葉はなく、「NPOを経営している」と言う言葉と変な顔をされたものです。NPOは運営するもので、経営するものではないと思われていました。しかし黒字を出さなければオフィスを借りられないし、従業員も雇えないのは企業と同じです。最近私たちの活動が少しは注目されるようになりました。

一方、企業経営者からは「自分たちも雇用や納税で社会の役に立っている」という反発を受けるようになりました。そのような感情論より、

今は一刻も早く社会的課題の担い手を増やさなくてはなりません。政府の穴を埋めるには全然足りない。社会起業家に挑戦する人が一人でも多く出てこないとい困るのです。

——行政関係者への理解度は？

ある程度は進んできました。ただし地方では行政の仕事を外に出すときに、社会福祉協議会のようなところに委ねる場合が多いのです。だが、本来ならばNPOや企業も入って入札するのが望ましい。イギリスなどでは公共サービスの市場ができています。

これは20年前から改革をしてきたからです。日本に4万あるNPOのうち、事業規模が3000万円以上なのは15%にすぎず、欧米とは比べものになりません。早くこの分野を産業化する必要があります。

今、私は内閣府の政策調査員（非常勤公務員）として政策を研究し、NPOによる新しい「公共」を進め



### ●NPO法人 フローレンス代表理事 駒崎弘樹

こまざきひろき ●1979年生まれ。慶大総合政策学部卒。在学中にITベンチャーの経営に参画。退任後、病児保育に取り組み「フローレンス・プロジェクト」を始動。2004年にNPO法人に認証され、05年から事業開始。

るキャンペーンをしています。世論を盛り上げることが課題です。また、イギリスや韓国にあるような、社会的起業のための法人格、社会事業法人を成立させたいと考えています。

——ご自身の働くモチベーションは？

フローレンスの活動は、人の役に立っていると自信を持って言えるので、やりがいがあります。自分の生に意味があるかなと思えます。目の前の人が喜んでくれるというシンプレなことが、いちばん自分に響くのではないのでしょうか。