



▲「私たちの事業が、仕事と子育ての両立を実現する取り組みの見本となってくれば」と語る駒崎弘樹代表理事

こんな商品やサービスがあったらいいな、という素朴な思いが、これまでになかったサービスを生み出し新たな需要をつくっていく。今号は若手経営者が潜在ニーズを発見し、事業化していった例を追ってみた。その発想は、日本にはまだまだ新しい産業が出てくる可能性があることを感じさせる。

特集

取材・清水 高山田清志
関根利子

若手経営者が ニーズを発見する

社会問題の解決というニーズに応える 新しいNPOビジネスモデルを創出

フローレンス
東京・千代田区

夫婦共働き世帯や、母子家庭、父子家庭にとって保育施設はなくてはならない存在である。しかし、子どもが病気になることについての保育施設では預かってもらえないため、保護者は仕事を休むなどの対応を迫られる。そんな、保育の闇、ともいわれる病児保育の問題を解決する事業を、全国初の、共済型モデルによってスタートさせたのが、NPO法人のフローレンスだ。代表理事を務める駒崎弘樹さんは、現在、若手社会起業家として

注目されている一人。そんな彼が、病児保育という社会の難問に挑んだきっかけは何だったのか。そして、それを克服する仕組みを見いだした視点とは――。

社会の役に立ちたい

「社会起業家」とはどんな人を指すのかご存知だろうか。これはビジネスを通じて社会問題を解決する、社会変革の担い手のこと。一般的に、起業家は主にどれだけの利益を生

み出したかで評価されるが、社会起業家は社会にどれだけの効果を与え、貢献できたかという点が重視される。その概念は欧米で生まれ、彼らは1980年代以降から広く活躍するようになった。

だが、日本にこの社会起業家が登場したのは最近のこと。その先陣を切ったのは活動しているのが、フローレンスの代表理事・駒崎弘樹さんである。現在31歳。昨年9月に子どもが生まれたばかりの新米パパである駒崎さんが、病児保育に着目したのは大学4年生のときだった。

3年生のころからITベンチャー企業の社長として経営の手腕を発揮していたが、やるほどに「何のために会社をやっているのか」という違和感が強まった。そんな気持ち突き詰めるうちに、自分は社会の役に立つことがしたいのだと気付く。同時に、それを実現する方法として、事業によって社会問題を解決する社会起業家という選択肢があることを知る。しかし、ど

んな社会問題に取り組みたいのか、という点はまだ漠然としていた。

そんなある日、ふと母親から聞いた話を思い出した。彼女がベビーシッターを務めていた家庭のお母さんが、子どもを看病するために会社を休んだら解雇されたというのである。子どもが熱を出すのはよくあることだし、それを親が看病するのも普通のこと。普通のことをしただけで解雇される社会に疑問を感じたのをきっかけに、病児保育の問題に行き着いた。

「向かうべきところが見えたことで、ずっとモヤモヤしていた気持ちがスッキリして、代表を務めていたIT企業の経営を同僚に譲りました。卒業後はフリーターをしながら、病児保育を行うための仕組みを考えました」と駒崎さんは語る。

経済的に自立した NPOを目指す

自分がやりたいことは何か――。その答えを探る際、育ってきた社