

## ガザビジ サポーターズクラブ勉強会

### 第1回 新たなお金の仕組み「社会的投資」について学ぶ 議事録

日時 :2017年10月20日(金) 19:15 - 21:30  
場所 :JICA 地球広場  
講師 :ARUN 合同会社代表/ NPO 法人 ARUN Seed 代表理事 功能聡子さん



議事内容 :

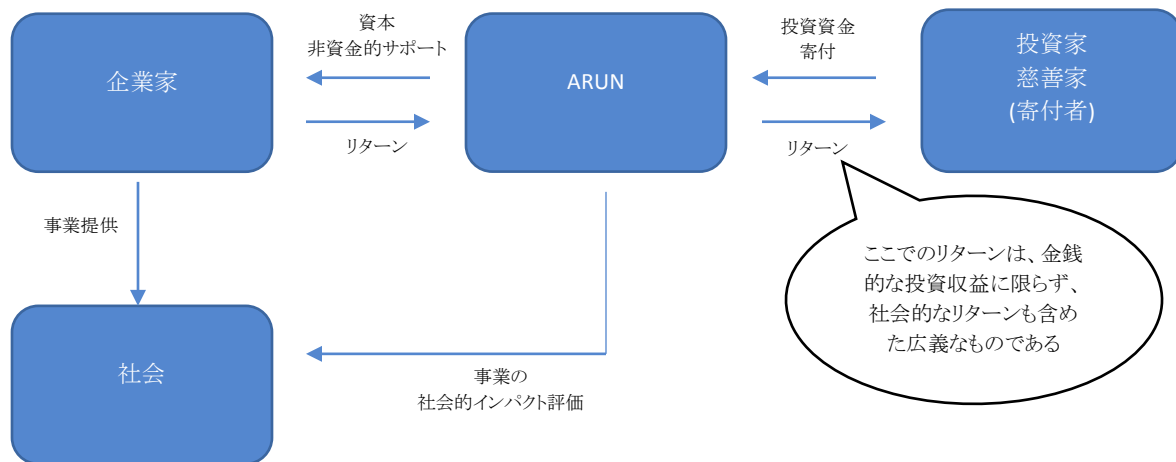
- ◆ 社会的投資の一般的な定義
  - ✓ 投資収益の追求に留まらず、投資活動を通して社会や環境にポジティブな影響を与えようという意志のある投資。その intention があることそのものに意味がある。  
→ARUNが取り組んでいるのは、  
「社会的投資」というコンセプトを中心としたコミュニティ作り
- ◆ 功能さんが ARUN を立ち上げたきっかけ
  - ✓ 内線直後の 1995 年よりカンボジア。様々な組織でカンボジアと関わる。
  - ✓ “支援”に対する perception に疑問を持つようになった。  
⇨学校を建てなければならない、寄付をしなければならない  
「…しなければならない」が前提の従来の援助のありかた

←長野や北海道での共働学舎での原体験があったから、このような支援の在り方に疑問を持つようになったのでは。※共働学舎は、障がい者の方も含めて、老若男女あらゆる人が一緒に協力し合うコミュニティを作っている。例えば北海道の学舎では、牛飼いかからチーズ作りを一貫して行っている。この活動を通じて、「寄付だけでなく、ビジネスとしてやるのが持続的な活動に繋がる。より社会的なインパクトが出せる」と功能さんは感じていた。

- ✓ カンボジアでの事業: 農民が improve → 売れる流通ルートを作る → 事業として成り立つことでよりサステイナブルに事業が出来る(農民自身もより計画を立てて農業に取り組むようになった)
- ✓ 社会起業家たちと投資家たちがコミュニケーションする、彼らを結ぶ社会的投資のプラットフォームが ARUN である。

#### ◆ ARUN の社会的投資

- ✓ 下記のモデルは、ARUN の社会投資の実施モデルである。



✓

投資先の選定基準は大きく二つある。一つは(その事業を実施することにより期待できる)社会的/環境的なインパクト評価、二つ目は事業・財務評価である。

- ◇ 社会的/環境的なインパクト評価…企業家の社会変革に対するコミットメント、雇用やコミュニティ改善などにつながる社会的なインパクト、環境改善につながるインパクト
- ◇ 事業・財務評価…通常の事業・財務評価と同様(例:収益性、安定性、成長性、財務諸表の信頼性、健全なガバナンス、事業モデルの革新性や先進性)

- ✓ 2009年に設立されたARUNは、毎年ひとつずつ投資先を増やしてきた。当初は投資先がカンボジアのみであったものの、現在はインドにも投資先を広げている。
- ✓ ARUNで実施している社会投資の具体的事例～iKure Techsoft in India～
  - ◇ インドの医療サービスの無い地域へ、独自のIT技術を介して安価に一次医療(プライマリー・ケア)を提供する企業。父の病気をきっかけに、医療格差と受け取る情報格差の課題を改善すべく、自分の持っているテクノロジーをもって、「情報格差の改善」と「ヘルスケアセンターの設置」を事業としている。
    - ←起業家はオラクルなど世界有数のIT企業で働いていたエンジニア。
    - アメリカで働いた経験があり、インドでも大都市で働いていた。
    - ←出身は(インドの中でも貧しい)ウエストベンガルの農村出身。お父さんが病気になるたびに都市の病院にまず診てもらったものの、その後の治療は地元で続けることになった。ただそこで適切な治療がなされず、お父さんの病状は悪くなるばかりだった。
    - ※インドの人口の80%は農村に住んでいるのに対して、医師の20%しか農村にいない。深刻な医療格差が都市と農村間に見られる。
  - ◇ 事業のモデルとしては、(1)病院やNPOが中心となって担うHubs and spoke modelと(2)企業のCSRや大学の研究と協力して実施するB2B modelの二事業で構成されている。
    - (1) Hubs and spoke model
      - 農村における近代医療の理解及び普及を進める役割
      - (≒テレコミュニケーションだけでは難しい)
      - 事業を成立させるのに、この事業単体では成り立たない。
    - (2) B2B model
      - 企業のCSR…事業をしている地域でCSR活動を実施
      - 工場のワーカーのヘルスチェック、福利厚生の一貫としてのヘルスチェック、農村のデータ収集をして大学と共同研究、など
      - ←収益源をDiversifiedさせている。
  - ◇ この事業は、医療サービスにかかるまでの時間の短縮および医療にかかる出費の軽減に貢献している。また投資後3年目で黒字化した。

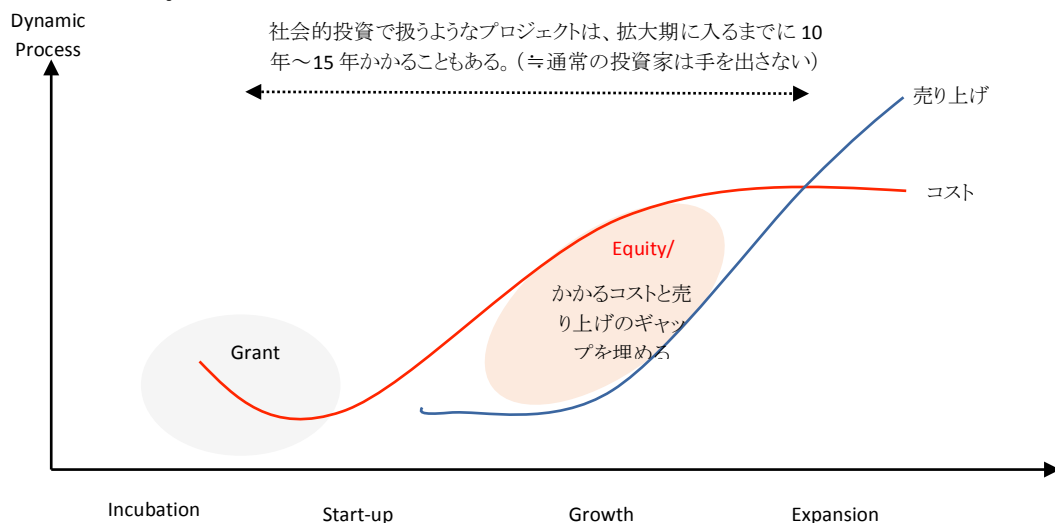


◆ ARUN はどういった観点で企業家を見ているか

✓ 事業家のフェーズと ARUN のサポート

◇ エンタープライズには様々な成長段階がある。収益性や回収までにかかる期間のために通常の投資家が投資できない、でも社会的・環境的インパクトのある事業に ARUN は投資している。

◇ ARUNでは Equity と Debt どちらも実施している。インドでは(Debt finance ができないため)Equity が多く、カンボジアでは(起業家が equity を受け入れる体制にないため)Debt の形式が多い。エンタープライズが上っていくフェーズに合わせて、様々な支援の方法がある。例えば、ARUN はエンジェルインベスターと捉えている。でもエンジェルインベスターのフェーズだと、投資で儲けることは難しい。



- ✓ ARUN の社会的投資およびサポートの捉え方
  - ✧ 「投資家は起業家と同じジャーニーを歩んでいくもの」だと考えている。
  - ✧ 投資家は次の観点で事業性を見ている。
    - ・リターンが十分に得られる市場なのか  
(社会投資ではサイズだけでなく、インパクトも考慮)
    - ・その社会課題を十分に解決できる戦略を持っているか。
    - ・戦略を実行していけるチームなのか。
  - ✧ そのジャーニーのオーナーシップを誰が取るか(ここが大事)。投資家の観点としても、実際に事業を進めていくチームが誰か、ということが重要。
    - ・投資家は投資する前が一番強い。一度してしまうと立場は実は弱い。株をたくさん持っていたとしても、特に社会投資の場合、社会起業家のモチベーションありきで事業が成り立っているため、起業家なくして事業を動かすことは難しい。同じボートに乗って、一緒にリスクをとって、一緒に頑張っていく。
  - ✧ 投資家が起業家を見る観点は、例えばビジョン&ミッション/コミュニケーションスキルや営業力/専門性/技術力…など様々であるものの、一言で言うと Authentic であること、起業家自身が Integrity を持っていることが大事。
    - ・投資するときには完成された起業家ではないものの、起業家も投資家も一緒に成長していく。特に社会投資は通常の投資としては成り立たないものでも、社会的インパクトを期待して、敢えて一緒にリスクをとって成長していく。
  - ✧ 起業家の素質に加えて、もたらし得る社会的インパクトとそれをどう評価・測定するか、ということを投資家は Question する必要がある。
- ✓ 最後に…社会的投資とは
  - ✧ 社会的投資の特質:Unknown concept, unlikely alliance, unleash potential
  - ✧ 世の中には苦しみが多いけれども、その中でも希望を見出す人たちがいる。ガザも理不尽な状況におかれている。ただしその状況の中でも何とかしたいと行動を起こしている人はいる。希望は降ってくるものではなく、行動することにより生まれてくる。社会的投資は行動を起こす人と、一緒に歩んでいくものである。

◆ 質疑応答

Q. 寄付は小額でもできるので気軽に出来るようになった。ただその寄付した後は「よかったな」程度でほとんど終わる。社会投資では投資家もある程度リスクをとる覚悟を持つことになると思うが、どのように投資家とコミュニケーションしているか。投資家によって、コミットするレベル感が違ったりするのか。

A. ARUN では、ある程度全員が関わる/活動に参加できるコミュニティを作るようにしている。(1)何らかコミットメントをしてもらう、(2)ある程度金額(50 万円)を出してもらう の両方が出来る仕組みにしている、ある程度その仕組みは成功したと思っている。ただし全員が同じレベルで関われるとは思っていない - その関与度の濃淡によって、投資家の満足度も変わってくると思う。寄付と投資ではやはり違うと考えている。サステイナブルで社会に変化を起こせる事業に関わりたい、ということが大事だと思っている。

Q. 同じボートに乗る 100 人をどのように広げていったのか。

A. 100 人とは言えどまだアーリーアダプターに限定されていると考えている。

Q. 投資家としては社会的リターンも経済的リターンも期待していると思うが、その期待値や関係性をどのようにコントロールしているか。

A. ARUN としてとっている方法は、自分でオーナーシップを持ってもらえるよう、直接関わってもらうことである。100 人の規模であればまだコントロールできる。現地ツアーなどもそうだが、頻繁にコミュニケーションを取って、お客さんにしないようにする。ARUN の次のフェーズでは、「お客さん」も必要になってくると考えている。

Q. 投資家が投資内容に不満な場合、手を引くことが出来るのか。

A. 最初の 5 年間は持っていてもらうようお願いしている。当初 110 人だったが、5 年後には 70 人程度になった。

Q. 投資家にリターンするときのバリューをどのように出すのか。

A. 投資先の価値は基本的にはそのまま。投資家のお金は、合同会社の持っているその時のお金をもとに考える。

Q. クラウドファンディングと社会的投資の違いは？

A. 共感をベースにしているという点では似ている。クラウドファンディングで実施している融資型と投資型は金融商品として成り立っている。融資型は利子、投資型は株価の変動。ARUN の場合は投資家が一つの会社の中に属している。ただし投資家のリターンは、合同会社の中で完結して分配される。よって法律上の扱いも異なっている。合同会社ではコミュニティを作るという点も、クラウドファンディングとは異なっている。

Q. ビジネスモデルに B to B のソースが不可欠のように見えるものの、B to C のモデルをどのように位置づけているか。

A. お金の入れ方がシンプルソース(B to C)だけでは難しい。社会的投資では営利と非営利が混在しているのが面白い。いかにビジネスモデルを作っていく、というところにイノベーションがある。

Q. ARUN はどのように起業家を見つけてきている？

A. 現地からの紹介や、直接コンタクトしてくる場合もある。昨年からビジコンを始めた。

Q. 投資先の選定などをするにあたって、どのように意思決定をしているのか。

A. 投資委員会で審査をしている。現場で実際に見ることも重んじている。基本的なコミュニケーション能力を、関係性を構築する中で見ていく(およそ 3-6 ヶ月)。

Q. 起業家コミュニティを作ったりしているか。

A. 今後そういうコミュニティを構築していくことはしたいと思っている。

Q. (功能さん)ムスリム社会に起業家コミュニティはあるか。

A. (イスラム圏出身の参加者)ドバイには Dubai Plates などあるものの、政治的な意図が結びついているケースが多い。

Q. 今後社会的投資を日本で普及するためにはどのようにしていけば良いか。

A. もっと民間のイニチアチブがあったほうが良い。「今までないものを作っていく」というマインドを、社会投資のコンセプトやその普及を通じて、広めていくムーブメントを作っていくことが大事。