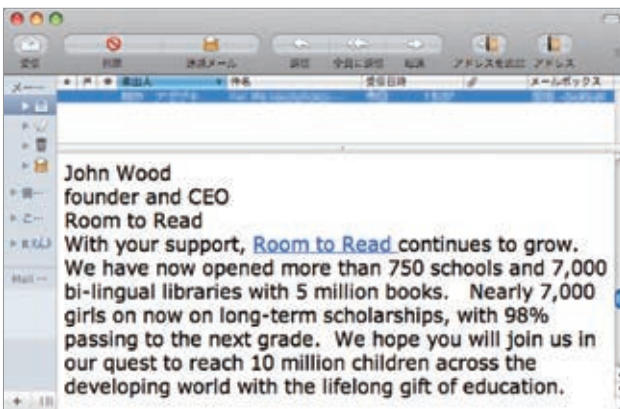


子どもに未来を、子どもに希望を！

ジョン・ウッドのメール署名。
支援実績が数字で表され、リアルタイムで更新される



ジョン・ウッドには二つの顔がある。一つは世界中の子どもに教育の機会を与える志を持った「社会起業家」の顔であり、もう一つはマイクロソフト仕込みの経営手法を操る「企業家」の顔である。

一九九八年、マイクロソフトにおける秒速のビジネスマン稼業に浸かり切ったウッドは、九年ぶりの長期休暇を取ってネパールを訪れた。

そこで、彼が偶然知り合った教師の手引きによって目にしたものは、本のない学校、本のない子どもたちだった。子どもたちに本を読む習慣を与えたい。心からそう思ったウッドは三週間のトレッキングを終えてカトマンズに帰り着くと、すぐさま近くのネットカフェから一〇人以上の知り合いにメールを送る。

そのメールは知り合いの知り合いに転送されたりして、ウッドの実家には瞬く間に三〇〇冊の本が集まった。インターネットの威力である。

一九九年、ウッドは父親とともにネパールに飛び、八頭のロバに三〇〇冊の本を載せ、現地の学校を訪れた。はちきれんばかりの子どもたちの笑顔を見て、ウッドは「僕は世界を変えた。少なくとも

世界のほんの一部を変えることができた」と実感する。

この実感が、ウッドの人生を変えた。マイクロソフトでは国際関係の要職にあり、手厚い待遇を受けていたが、「何百万人という子どもが本を読めずにいるというのに、台湾でウインドウズが何本売れるかということが本当に大切なのか」と思えてきたのだ。

マイクロソフトを辞めることには、もちろん不安もためらいもあった。しかし、友人のひと言がウッドの背中を押した。「バンドエイドをはがすには二つの方法しかないんだよ」。

痛いから、ゆっくりはがすか。痛いからこそ、一気にはがすか。ウッドは一気にはがすほうを選択した。マイクロソフトを辞めて、ルーム・トゥ・リードを設立し、途上国における教育支援に一身を投じたのだ。

ルーム・トゥ・リード設立に至るまでの経緯は『マイクロソフトでは出会えなかった天職―僕はこ

うして社会起業家になった』(ジョン・ウッド著、ランダムハウス講談社刊)に詳しいので、ぜひ一読してほしい。

ボランティアが支える「低コスト運営」の実態

ルーム・トゥ・リードの活動は、なぜかとも短期間で大きな成果を収めることになったのか。先述したインターネットの威力、日本に比べてはるかに緩やかな寄附免税団体の設立基準、あるいは設立当初に資金援助を受けたドレーパー・リチャーズ財団といった社会インフラに支えられている部分は確かにある。

だが、そうした条件は他のNPOも同じであり、ルーム・トゥ・リードには固有の成功要因があったと考えていい。

それをひと言でいい表すなら、「大きく行け、さもなければ家に帰れ」という主義である(一二〇〜一二三ページの特別対談参照)。ウッドは設立当初から社会貢献を自

設立一〇周年を迎えるNPO「ルーム・トゥ・リード」は、ネパール、ベトナム、インドなど九カ国で教育支援活動に取り組みしており、すでに八三三の学校を建て、七五二六の図書館を開設し、六〇〇万冊の現地語児童書を発行している(一一六頁参照)。

この大規模な社会貢献は、創業者ジョン・ウッドの一通のメールから始まった。「ネパールに本を―協力してください」

己満足で終わらせるつもりはなかった。会社を辞めてまで取り組む以上は、世界的規模に広げようと考え、マイクロソフト仕込みのビジネス手法を導入した。

その最たるものは「結果」に対する説明責任であろう。

「自分が出した寄附金がどこでどう使われているか知りたい」のが寄附者の心理だが、ほとんどのNPOでは寄附の具体的な使い途までは公開されない。

ところが、ルーム・トゥ・リードのモットーは「明朗会計」。図書室なら四〇〇〇ドル、学校なら二万〜五万ドルという価格を提示し、寄附金がどの図書室、どの学校に使われたかまでわかる。ウッドのメール署名欄には過去の支援実績が数字で書き連ねられており、リアルタイムで更新される（右ページの写真参照）。

もう一つ、ルーム・トゥ・リードがこだわっているのは低コスト運営。集めた寄附金はできるだけ途上国支援に充てる方針で、間接費率は一五〜一六%に抑えている。「財務効率では米国でもトップクラスの慈善団体」だとウッドは胸を張る。

低コスト運営を支えるのは、世界各国のボランティアの存在だ。世界一四カ国に寄附金を集めるた

めの「チャプター」（拠点）と呼ばれる組織があり、すべてボランティアによって自律的に運営される仕組みになっている。

東京チャプターのボランティアは約一〇〇〇人。ビジネスマンもいれば、大学生、主婦、定年退職者もいる。

「子どもたちに未来を、子どもたちに希望を!」。途上国の教育支援にかけるウッドの熱意が、世界中のボランティアを磁石のように引きつける。

「ジョンの本を読んで、居ても立つてもいられないくらい感動しちゃって。すぐ本人宛てにメールを書いたら、翌日には返事がきてまた感動した!」

大手広告代理店に勤める鈴木勇貴は、東京チャプターの活動にかかわるようになった経緯を振り返って言う。

社会貢献なき企業家 経営なき社会起業家

かつて、「企業家」と「社会起業家」のあいだに明確な線引きなどなかった。パナソニックを世界有数の大企業に育て上げた松下幸之助は「企業家」であり、「社会起業家」でもあった。

彼は「企業は社会の公器」と言い、事業経営は本質的には私の事

ではなく、「給料は社会奉仕の報酬」であると説いた。希代の企業家、松下幸之助が思い描いた事業とは、突き詰めれば社会貢献にほかならない。

しかし、現代において、松下幸之助のような「社会起業家」としての志を持ち、行動できる「企業家」が何人いるだろうか。

一方で、「社会起業家」には「企業家」としての視点がすっかり抜け落ちている。ウッドに言わせれば

「持続的な社会貢献のためには、営利企業より効率的なビジネスモデルが求められる」はずなのだが、当世はやりの「社会起業家」には経営感覚がない。

社会貢献の志なき「企業家」と、経営感覚なき「社会起業家」。そのどちらも大事な残り半分を見失っているのが、昨今の潮流だといえま

いか。その意味で、世界中の子どもに教

社会起業家としての松下幸之助

企業は社会の公器

事業経営は本質的には私の事ではなく、公事であり、企業は社会の公器なのである。

給料は社会奉仕の報酬

給料というものは、仕事を通じて社会に奉仕貢献していくことの報酬として与えられるものとも考えられよう。

(PHP総合研究所編「松下幸之助一日一話」より抜粋)

育の機会を与えるという志を持ち、その志を実現するための手段（マイクロソフト流の経営手法）をも有するジョン・ウッドの立ち位置は興味深い。

言うまでもないことだが、本特集タイトルの「社会企業家」は誤字ではない。「企業家」であり「社会起業家」でもあるウッドのような「社会企業家」が今こそ求められている。

(敬称略)

