

2016 国際平和のための世界経済人会議実行委員会

Workshop5 : BOP ビジネス【未定稿】

《登壇者（敬称略）》

・モデレーター

宮城 治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

・パネリスト

出雲 充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

加藤 智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

山口 文洋（株式会社リクルートマーケティング パートナーズ 代表取締役社長

株式会社リクルートホールディングス 執行役員 教育事業担当

Quipper Limited Chairman)

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

では、セッションを始めさせていただきたいと思います。この時間のコーディネーターを務めさせていただきます ETIC. 宮城と申します。マイクが使えるのですが、マイクが 2 個しかないというのもありまして、せつかくの小さい部屋なので肉声でいけるところまでいけたらなと思っています。一応、Workshop という名前でしたっけ？

○司会

はい。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

Workshop ということなので、前の 3 名と一緒に進めさせていただくのですが、会場の皆さんとも、ぜひ、やり取りしながらできたらなと思っています。

この時間は、今回、貫かれているテーマは「平和」ということなのですが、そこに対して、直接その平和に、およそ解決するということではないのですが、ビジネスと並行してそこに貢献していこうというビジョンを持ちながら、模索しながらですが、この 3 名が、実際にどんなアプローチをされていて、まだ、お話しさせていただいていると、「BOP 的なことがすごく良い形で成立するところまでいっているわけではない。」ということを行いながらも、「長期的には、そういうことも本当に大事にしていきたい。」と挑んでおられる 3 名なので、その事業の中身だとか、今後攻めていきたいアプローチ等といったことを伺いながら、皆さんとも。このなかに別に答えがあるわけではなくて、チャレンジ途中でおられると思います。皆さんとも、これからビジネスを通して「どう、この平和に貢献できるのか」というような大きなテーマもプッシュしながら、一緒に今日の終了時間になればと思って

います。

では、3名の方はほぼ同年代ですね。全員、本当にビジネスとして、常に成功を収められているのですが。簡単な自己紹介とともに、今日は、最初は自己紹介を半分くらいと、事業の中身、では、一番。どちらがお若いですか。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

80年。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

80年。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

80年。何月。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

1月。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

9月。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

ということは、一番若い。では始めましょう。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

一番若い、今、36歳です。レアジョブの加藤と申します。レアジョブという会社なのですが、皆さんご存知かもしれないのですが、オンライン英会話というのをやっている会社です。フィリピンにいるフィリピン人の先生が、インターネットを通して日本におられるお客様にスマートフォンやパソコンなどを通じてレッスンを提供するというモデルです。今、先生が4000人フィリピンにいまして。この会社を作ったのが2007年なのですが、それ以来、日本2週間、フィリピン2週間みたいな生活をずっと繰り返してきたという形です。

それなので、今日の私の発言はただの、多分にフィリピンでの経験です。フィリピンで脅迫状をもらい、フィリピンで「おまえ、殺すぞ」というような、ある種平和的でないところをお伝えしますが。そういうことに基づいた発言をさせていただければと思っています。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

ユーグレナの出雲です。私は沖縄石垣島でミドリムシを育てて、そのミドリムシを、食品や化粧品や、薬や、バイオ燃料や、水質浄化に活用すると。そういう仕事をしています。

最初のきっかけは、加藤さんはフィリピンと言ってくさったのですが、私は大学 1 年生の夏休みに、バングラデシュのグラミン・バンクというところで 1 か月インターシップのプログラムがあり、それに参加して、今の自分があるわけです。

グラミンのマイクロファイナンスの仕組みはご存知の方は多くおられると思うのですが、グラミンは本当に素晴らしいソーシャル・ビジネス、BOP ビジネスだと思うのです。年収が 300 ドル、まさに 1 日 1 ドル以下で暮らしている人が今、世界に 12 億人おられるのですが、そのような 1 日 1 ドル以下、だから年収で 300 ドル。年収が 3 万円くらいの人に、3 万円を貸してくれる、そういう銀行なのです。

その 3 万円を借りた人が、私が行った時には、ほとんどみんなヤギを買って、そのヤギの乳を搾って、そのヤギのミルクを販売すると。今まで 1 日中働いて収入が 1 ドルだった人たちが、あっという間に 1 日の売上が 5 ドルになって、収入がその 5 倍になって、最もバングラデシュの貧しい人たちが、たったその 3 万円のヤギというのがきっかけで、今は巨大なヤギ牧場を経営したり、コンビニエンスストアの社長をやったりという人が、今、バングラデシュの国内だけで 100 万人いるのです。そのソーシャル・ビジネスは、本当にすごいなと思って。私はそれを、何とかミドリムシの栄養で、今、やりたいなと思ってます。

バングラデシュでやっているのは 2 つなのですが、ひとつは、これは非常にシンプルに、まだ 2 つとも BOP のビジネスには至っていません。1 つ目は、ただのフェアトレードです。日本でミドリムシを少し高く売って、皆さんから 1 個商品を買っていただくたびに 100 円いただきます。この 100 円が原資になって、今、バングラデシュで 8000 人の小学生に、毎日、そのミドリムシが入っている給食を出しているのですが、これを 100 万人にまで広げていこうというのが 1 つ目。

2 つ目は、5500 人ぐらいの農家さんに日本の農業のやり方を教えてあげて、そうすると緑豆の生産性が非常に上がるのです。その豆を今までよりも少し高く買って、それを日本に持って帰ってきて、これをモヤシにして今、東北地方のスーパーで売っています。これは両方とも フェアトレードないし、バングラデシュの良いものを少し高く買って、日本に持って来て、それでも日本では安いので売れるという、そういう フェアトレードのビジネスなので、まだ BOP のビジネスを、モデルを構築するところには、正直申し上げて至って

ません。

その上、ご案内の通り、先月の1日に日本人が7名、イタリア人9名の方々が、バングラデシュの平和と対局にあるテロ事件で亡くなって。私はそれ以降、「バングラデシュに行くな」ということで行けていないので、今、現地がどうなっているかですら、実は自分の目で見えていないので分からないのです。

皆さんも同じように、非常に苦しい大変な状況のなかで、いろいろな活動を続けておられると思いますので、今日はぜひ、私がおの答えを皆さんに発表する、ということは少しできないのですが、本当に思いつきでも結構ですので、何か、私も少しひとつ得られれば良いなと思って、今日来させていただきました。よろしくお願いします。

○山口 文洋（株式会社リクルートマーケティング パートナーズ 代表取締役社長
株式会社リクルートホールディングス 執行役員 教育事業担当
Quipper Limited Chairman）

皆さん、はじめまして。リクルートの山口と申します。私が行っているビジネスは、オンライン教育のサービスを行っていきまして、6年前に自らの手で立ち上げたビジネスなのですが、例えば、日本の中でも、塾・予備校といったような民間教育サービスを受けている子供たちは、大体、全体の3割~4割です。残りの5割~6割のご家庭、もしくはお子さんは、なかなか私立の学校にも行けませんし、放課後も、塾・予備校といった高価な民間教育サービスは受けられません。ということで結果として、この日本でも教育環境格差が生じてしまっています。

私は、この、なかなか私立の学校に行けない、もしくは放課後で民間の高額な教育サービスが受けられない子にも同等の教育環境を提供しようと。そういった子でも、今、ほとんどの子がスマートデバイスを持っているというところで、月額980円で、有名な予備校の先生方をヘッドハンティングして、それを動画にする等、もう数万本のドリルや模擬テスト等々を含んで、すべての日々の勉強と受験対策を含めたものがオールインパックで勉強できる「スタディサプリ」というサービスを、今、日本では提供しています。

結果として、約300万人、高校生がいる中で、約30万人のお子さん方が月額980円払って勉強できるところまでできていますし、全国に5000校高校がありますが、約2割の960校ぐらいの学校が、このご予算でこのインフラを買って、学校の中で授業で使ったり予習復習で使ったりすることにより、特に、学校の授業についてこられない子供たちの苦手克服対策等として使うようなことができています。そういう意味でベースではないですが、中間層の、基礎教育での環境の底上げはできているかなと。

同じようなこの教育環境格差というのが、特に新興国では、やはり日本以上に起きています。ということで、2年前からは日本を飛び出て、東南アジアと中南米、特にインドネシア、フィリピン、そしてタイ、ベトナム、メキシコといったところに拠点を立ち上げ、今、総勢 600 人の海外部隊が現地の社員と一緒に、同じコンセプトのオンライン教育を月額 500 円という形で広げています。実は無料でも使えるような機能がありまして、無料のサービスは、1 万校以上の学校、そして 25 万人の教師が約 300 万人の生徒でもう使っています。

そこに、普通だったら月額 1 万円以上出さないといけないような高度な教育コンテンツを月額 500 円で提供するサービスを始めており、今、それも順調に伸びているというところで、今日、BOP のベースまでは行っていないのですが、世界的に見ても、世界の中における中間層の教育環境の底上げというところにさらに接しますので、その生々しさと、その先にベースというところまでいきたいという方向性まで、皆さんと少し意見交換も含めて話せていただけたらいいなと思っていますので、よろしくお願いします。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC 代表理事）

ありがとうございます。もう既に、本題にも触れていただいた点もあるのですが、次、もう 1 周、やはりこの貧困の問題やさらに広げて平和というところに対して、それぞれの皆さん、思いをお持ちでおられるのですが、そこに向き合っていかれるのにおいて、皆さんが工夫していこうとされていることや悩んでおられる「ここはどう向き合うべきか」と思っておられること等、というのがあれば。そういう意味では、今、少し触れていただいた面もありますが、もう一歩進める形でお聞きしたいと思うのですが。

では、加藤さんのほうから。危険のなかに自分も時に身を置きながら、という話もありますが、そのフィリピンと向きあっていって、今、感じている可能性や難しさみたいなどころのお話をいただけたらと思うのですが。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

先ほど脅迫状の話をしたのですが、フィリピンがどういう国かと申しますと、ひとつはアメリカ並みに銃器が普及している国です。プラス、国民の中の所得格差が激しいですよということと、あともうひとつ、フィリピン人の特徴、長所としてホスピタリティという、相手を喜ばせることが自分の喜びみたいな、ある種、愛に似たところがすごく強い土地なのです。愛と憎しみってけっこう裏腹にあるので、それが転化してしまう場合がある。それなので治安としては、あまりよろしくない国です。

僕たちがやっている事業は、フィリピン人の先生たちに毎月きちんと保守報酬を払ってい

ますので、ある種、フィリピンという国、特に地方などに真水を提供して、その真水が地域の中で、例えばうちの講師がベビーシッターを雇って、それで BOP に届くというふうなビジネスではあります。

ただ、事業って、こちらが頑張っても、うまくやろうとしないような先生などにはやはりお断りしなくてはならない。ということになると、ほとんどないのですが、数年に 1 回脅迫状を出されたり、もしくは「あなたのオフィスに爆弾を仕掛けました。」みたいなものをもらったりするのです。爆弾の時は「どうせ嘘だろう」と思ったのですが、ISIS という @マークの責任メールアドレスみたいなのでかかってきたので。

ただ、念のために警察に電話したら、警察がさすがに来て。すごく SWAT みたいな。何をしてくれるだろうと思ったら、その警察の人たちが言うに「僕たちは本気だ。だけど僕たちが検査したら時間がかかるので君たちでやってほしい。ついてはこのようにやっていけ。」ということで、僕たちで検査をしたのですが、フィリピン人はけっこう平然としているのです。

それなので、調べてみると、途上国で人が死ぬ確率って蚊によって殺される確率が一番高くて、その桁が三つぐらい。2 ぐらい違って交通事故とかです。さらに数をもっと桁が落ちていくとベースなので「あまり気にしても仕方ないな」というのがあります。ただ、自分が生きている間に何か、より多くの人を幸福にできればそれでベストなのではないのかなと思っています。

○宮城治男 (NPO 法人 ETIC 代表理事)

ちょっと加えていきたいのは、ビジネスにおける効率性の部分と、例えばフィリピンの社会に貢献していくということについては、加藤さんのなかでは、どういうふうな位置づけとされているのでしょうか。

○加藤智久 (株式会社レアジョブ 代表取締役会長)

正直、僕は、フィリピンがどうか考えたことがあまりなくて。やりたいのが「才能を持っている人がそれを活かせる社会にしたい」という、それは日本人からしたら、英語が話せるようになって、もっと世界に出ていくということかもしれないし、フィリピン人からしたらフィリピンという環境にいるが故に、東京やニューヨークで手に入るような機会が手に入らないということをなくしていきたいと思っています。

ただ、それをやろうとすると、いろいろな問題に当たって、例えばそのうちのひとつというのが、フィリピンでは簡単に交通渋滞が起きる。ちょっと雨が降ればすごく、2 時間、

3時間。停電などが起きたりして。うちみたいなオンライン化のレッスンだと当たり前ですが、停電がきたらもうサービスにならないのです。それなので、そういう意味ではインフラを整えていくということは、僕たちみたいな、より複雑性の低いビジネスですら、もうそこにいる人たちの能力の発揮を阻害しているなど。

それなので、インフラを整えられていくというのが民間ではできないことなのですが、逆に言うと、そのインフラが整う直前を狙ってサービスを入れていくという。例えば、レアジョブというサービスが2007年に始まった。そのインターネットを使った英会話サービスのコンセプトなんて1990年代からあったのですが、何であのタイミングではまったかというところ、フィリピンでADSLが普及し出したタイミングなのです。というのがあって、インフラが整い始めてギリギリのところを狙っていくというのが民間としての正しいやり方ではないかと思っています。

○宮城治男（NPO法人ETIC 代表理事）

ありがとうございます。同じ問を出雲さんにもして。先ほど、少し触れ始めていたのですが。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

私ちょっとその前にひとつだけ。何でこのように素晴らしいことをしているのに爆弾を仕掛ける人はどういう主張なのでしょう。何で「殺すぞ」と言うことになるのでしょうか。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

警察、SWATが来た時に、真っ先に「最近、辞めさせられたスタッフはいるか」と聞かれたのです。で、いたのです。そのスタッフは、うちの会社のことがすごく好きだったのです。そうなのですが、少し社内で盗難事故を起こしてしまっただけで、そうするともう「それはごめんなさいですね」と。

ただ、そのプロセスに納得いかないというので、愛情が憎しみに転換してしまったという。フィリピンで危険をおおっているかのようなあれなのですが、99%、平和な国です。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

いや、ありがとうございます。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

ありがとうございます。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

何でお聞きしたのかというのは、僕らも最初は3000人からスタートして、今、3年目で8000人の小学生に毎日ミドリムシ給食を食べてもらって、これはもう、本当に効果テキメンなのです。一番面白いのは、バングラデシュって小学校5年生の時に全国统一テストみたいなものがあるのですが、これは大学のセンター試験のような大事な試験なのですが、そのミドリムシ給食を受け取っている小学校は、1年で栄養失調の子供がいなくなって、一気に部落間の中でもトップの点数を出して、子供たちが、もう。あとPTAのお母さんがもう大感動していたのです。

しかし、本当に理由はシンプルで、子供たちはみんな栄養失調なので、どんなに先生に「勉強しろ」と言われても、風邪を引いているのです。鉄分が致命的に不足していて貧血なのです。それで「走れ」と言われても、気合や根性の話ではなくて、ずっと風邪を引いたり、鉄分が欠乏して貧血であったりの子供たちが、そのミドリムシで元気になったら、子供たちだって、みんな、健康だから勉強したいと思っているのです。元気だったら運動したいと思っているのです。ですから、別に「やれ」と言わなくても、電気なども全然ないのですが、子供たちが滅茶滅茶勉強して、本当に成績が良くなったのです。

これは同様に特に問題などないと思うのです。私は、これは簡単に広がるなと思ったら、PTAの人が説明会などをしても、お母さんしか来ないのです。一人もお父さんは来ないのです。お母さんもお父さんには言わないのです。「うちの小学校がミドリムシの認定小学校になった。」という。その理由が私は途中で分かったのですが、今日は、これは公開の場ではないので、このような話をしているのですが。

バングラデシュの旦那さんってほとんどの人が働かないのです。全然。僕は、フィリピンは知らないですが。女性のほうが一生懸命働いていて、旦那さんは、もう、ずっとサボっているのです。それで何でお母さんが言わないかという、夜、自分の子供が通っている小学校がミドリムシの給食の認定校になると、お父さんが盗みに来るのです。「日本からすごく良い薬か何か届くようになった。」みたいなことを聞いて、倉庫の鍵をお父さんが壊して、その地区の市長やお医者さんに横流しして。

我々も、給食で出荷している数はカウントしているのですが、子供が実際に食べているパターンというのは、さすがに8000人全員を毎日確認することができないので、これは、しばらくの間、ずっと気づかなかったのです。

いつ気づいたかという、これを今、論文にしているのですが、もう少し2年ぐらいかかりますが、いろいろなevidenceを取っているのですが、最初、身長・体重みたいなベーシックなところから給食が本当に寄与しているのかどうかというのを分析するのですが、1年ぐら

い取っていたら、ある小学校では子供の平均身長が縮んでいるのです。「何でこんなことが起こるのかな」と思って小学校に行ったら、身長計も体重計も何にも無くて、その学校の校長先生が目分量で「身長はこれくらい」というのをポンと適当に書いて、それを報告していたのです。

その小学校に行くまで、さすがに身長計も無いとは少し分からなくて。行ったら無かったのです。「どうやって計っているの」と言ったら「壁でみんな、並ばせて計っている」と言うのですが、それも嘘で、校長が目分量なのです。身長計も送ったのですが、その身長計も1週間で無くなってしまって「盗難されたから無い」と言うのです。「何で無いのだ」と言ったら「お父さんが持って帰ってしまった」と。使い道も分からないのに。その時にハッと気づいて「本当にこれ、給食、みんな食べているの？」と言ったら、私が行った時だけ配っているのです。何でそんなことするのかなという。

きちんと配って小学校はすごく良くなったのですが、私などが配っていると思っていたところは子供に全然届いてなくて。というのが、本当に最近、そういう違いがあるということが分かってきて、本当に一筋縄には行かないなという。最近、それが不思議で。子供が本当に元気になって、点数が上がって。子供たちは、男の子は警察官になって、バングラデシュは警察がすごく評価されていて、男の子がなりたい職業ランキング 1位は警察官です。女子はみんな、学校の先生になるというのですが。その循環をお父さんがすぐ断ち切るのです。本当に嫌だなと思って。もう、全部、お父さんに内緒でやっているのですね。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

今は、そこに気づき、直面している段階。

○出雲 充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

だから、本当に皆さんからしたら、第 1 ステージが終わって、ようやく予選が終わって、ようやく本番。私もさすがに届いていると思いましたから。しかし、子供が縮んでいるという evidence を見て、初めておかしいなと思って、小学校に行って分かったのですが。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

さしあたり、そこに関しての回復は。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

これなどはすごく対処療法で嫌なのです。こういうことをやっている、全然きりが無いのです。それで、鍵をかけたり、貸出し書等、本当に子供たちにきちんと届いているのかのチェックを、月に 2 回ではなく 1 週間に 2 回行って確認する等、いろいろやっているの

ですが。何かこれって、すごく compliance など、あまりここばかり厳しくしても全然本質と関係ないところにコストがかかっているの、何かすごく良い工夫をして、現地のやり方に合った localize されている良いやり方があるはずなのですが。

だって、現にうまくいっている小学校もあるのです。これは NGO が運営している小学校なのですが。それは、ほんと、ごめんなさい。私が長々話してもあれなのですが、2つ目があって、例えばバングラデシュだったらローカルが一番大事だから「ローカリゼーションしなさい。」という話と、別にバングラデッシュでローカリゼーションするのは間違っているから「全部グローバルに日本とバングラデッシュと中国本土と、全部同じクオリティの商品を、安くグローバル化の会社として、メッセみたいにドカーンとやりなさい。」って、全然違うことを言う人がいるのです。

僕も BOP のビジネス、インクルーシブなビジネスを途上国で続けていきたいと思っているのですが、大概、成功しているという人の話を聞きに行くと、結局、小分けして単価を安くしているだけなのです。それ以外は何もやっていない。小分けして単価を安くして、バングラデシュだって GDP が毎年 9% など成長していますから、それでだんだん時間が経つと買えるようになるという。

別にこれは、断然、小分けして単価を安くして買えるようになって、それほど、あまり良いケースがないと思うのです。この2つが、目下、悩みです。ありがとうございます。

○宮城治男 (NPO 法人 ETIC. 代表理事)

むしろ、ぜひ、会場の皆さんからも、ここのご意見をいただきたいのですが。Quipper の山口さんのほうからも。そういう意味では、実際に山口さんはかなり現地に行かれたりしながら、その深さというか、植民地でおられるような気がするのですが。では改めて。

○山口文洋 (株式会社リクルートマーケティング パートナーズ 代表取締役社長

株式会社リクルートホールディングス 執行役員 教育事業担当

Quipper Limited Chairman)

そうですね、僕が BOP というテーマで、そこにつながるチャレンジの例を少しご紹介すると、例えば日本でも BOP っていうのはあるのです。それはなぜかという、小学校・中学校・高校生で約 1000 万人子供たちがいますと。そのなかの 60 万人が実は貧困家庭、いわゆる学習困難家庭のお子さんなのです。

学校にも行ってないし、スマートデバイスを持っていないので、僕らが 980 円のサービスを提供したところで「そんなの使えないよ」というお子さんはいっぱいおられるのです。僕らって、今、小学校から高校生まで一度サービスを提供していて、国内で言うと、収益

が出始めたりもしているのですが。そのなかで何をやっているかというと、貧困家庭の学習困難家庭を支援している NPO さんが結構、日本いくつもあるのです。僕らは、富裕層に頼らず、ターゲット・カスタマーは 980 円、大体、中間層のお子さんやご家庭から提供してもらっているのですが、そこで出た利益の一部を還元するじゃないですが、実は、日本の中のベースになっている貧困家庭を支援する NPO さんには、このスタディサプリというオンライン教育のサービスを、タブレットも含めて、無償で対応するという活動を始めています。

次に海外の方で今やっているチャレンジなのですが、1つ目は 500 円でサービスをやる手前で、すべての学校に無償で先生が生徒の学習管理など、自ら宿題を作らなくても、宿題を配信できるようなコンテンツのアレンジメントシステム、ラーニング・マネージメント・システムと呼んでいるのですが、これを無償で僕は提供しています。それが急速に 2 年間ぐらいで約 300 万人のお子さんや 25 万人の先生とか、1 万個の先生に広がっています。

これは何でこのように広がってしまったかというと、フィリピンもインドネシアも、メキシコも、すべての新興国の学校って、実は公立の小中高って子供たちが多過ぎて、2 部制なのです。午前のクラスと午後のクラスがあるのです。先生はどちらも対応しなければいけないのです。先生は朝 6 時に来て夜 9 時に帰るぐらいの激務なのです。日本の先生は世界一忙しいと言われるのですが、あれは少し凝りすぎて忙しいと。しかし、新興国の先生は、本当に忙しいのです。

変な話、そこに 50 人ぐらいの生徒がいる中で、一人ひとりの学習を管理することなどできませんし、午前も授業、午後も授業をやっているのです。結果、宿題を自ら作ったり、採点したりするという日々の学習管理が全くできていないのです。僕らは先生方に、実は自動で宿題コンテンツを山ほど各国分、各国のローカルのカリキュラムに見合わせて作りしました。その仕組みをインターネットのシステムさえあれば自動配信して、「明日までにこれをやってきなさい。もしくは、学校の視聴覚室に残ってやってなさい。」等、新興国はどこもインターネットカフェが近くにありますが、減茶減茶安価で子供たちもそれは根付いたりもしているのです。そういった、まず無償で学校の義務教育のレベルを底上げできるというツールを配信したところ、まず、急速に何 100 万人に広がって。僕らは、海外は Quipper School というブランドでやっているのですが、そのブランドも、特にフィリピンやインドネシアだと今、たぶん、一番知れ渡っている学校のオンライン・ラーニング・マネージメント・システムズになっています。

次に気づいたことは、学校ではそのような状況なのですが、実はフィリピンもインドネシアもメキシコも、いわゆる欧米以外の新興国って、どこの国も教育システムは日本と中国、

もともと華僑制度のいわゆる最後のペーパーテストの大学受験の教育システムになっているのです。ですから、欧米みたいにエッセーや課外活動や何かみたいなではなくて、最後のセンター試験 1 本で大学受験が決まるような環境になっています。どの国も、日本で言う 1960 年代、70 年代の受験戦争真只中の国なのです。年収が本当に 100 万に行く、行かないというご家庭も含めて、実は月間に 8000 円から 1 万円ぐらいを子供に出して、塾・予備校に行かせているのです。マニラに行っても、韓国に行っても、ジャカルタに行っても、どこに行っても塾・予備校があります。交通事情が悪いので帰ったら夜中の 1 時みたいなのもあったり、あと、家庭教師を月 5000 円ぐらいで雇ったりもしているような環境なのです。

何でそんなことが起きているのかというと、本当に人口ボーナス期のなかで、成長途上にあるので、50 年前、40 年前の日本と一緒に、勉強して大学に入れば良い仕事につけて、良い幸せな家庭が持てるという人生の方程式が成り立っているのです。小卒・中卒のご家庭は「自分の子供には」と積極投資しているのです。

しかし、そうは言っても 8000 円や月 5000 円をなかなか出すのは難しいと。そして塾・予備校関連は、通学も含めて非常に子供にとっては非健康的な環境になってしまっているのです。では 40 年前、50 年前の日本と何が違うのかというと、みんな、スマホデバイスを持っていますと。みんな、3G 回線は、特にフィリピンとインドネシアなど、例えば首都のマニラ、ジャカルタだけではない地方都市ぐらいまででしたら、いわゆるまだ中間層ですが、そこにはインターネット回線が届いていますので、そこに対して僕らが月額 500 円ぐらいのオンラインの予備校に代わる、家庭教師に代わるツールを今、積極的に広げていると、それも広がり始めているというのがひとつです。

さらに BOP で言うと、今年、実はアフリカ 15 개국ぐらいの、もともと国の職員だった方が、阿部インシアティブか何かで日本に留学していますと。実は僕ら、半年間、その彼らを教育に興味ある人だけインターンで引き入れまして、この Quipper School というインフラ自体を、それぞれの出身国のアフリカの国で、どうやって使ったら、そのアフリカの国々の公立の小中高の学校インフラの底上げになるかということを半年間テーマに考えさせて、それでコンテストみたいなことを行って。本当にインターンシップが終わった後に、留学が終わった後に、戻った時に「本当にそれをやりたいのだったら、声をかけてくれれば、僕らは無償で、最初は立ち上げ支援をするよ」みたいなことも含めて、今、BOP のベースというところは、まず、そういう投げかけから。誰と一緒にやるかというところからスタートをしたりもしていますと。そんな取組をしています。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

ありがとうございます。うちのこの、はい。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

本当に山口さんの場合もすごくダイナミックな動きが生まれつつあるというのも聞いていますし。しかも、その舞台が山口さん、社長自体は若いですけど、本当、学生上がりのチームを、本当に彼らが大活躍しながら一緒に展開しているというふうにも伺っています。

この後、皆さんとのやり取りの時間にもしたいのですが。私としてはこの残りの時間を、できれば2つの角度の機能を皆さんとできたらなと思っています。

ひとつは、具体的に、実際にこの BOP ビジネス。ビジネスとして、例えば持続発展可能性のある事業のモデルをどう作り出していくかということ。ここにこれからたぶん挑んでいかれようとしている、既に挑み始めている方々なので。その辺で皆さん、ご質問なりご意見なりしながら営業ができたらと思っています。

もうひとつの角度が、私、打合せをさせてもらいながら今の話も聞きつつ、今日、このずっと、データの会議のなかでも「幸せとは何ぞや」というような、その再定義みたいなこともテーマに残っていると思うのです。「貧困や現状の紛争の解決」ということ、という課題はもちろんなのですが。その先に「我々が目指すべきものとは何なのか」ということを、何か詳しいけれど、この世代のこのリーダーたちは、何かすごくジレンマも含めて向き合おうとされているなという気がしていて。先ほどの出雲さんの話もある意味そういうことに向き合っていくことになるのではないかなと思ったのですが。その辺に関してもご意見などがあれば、また議論していく時間に残りがあればと思っています。

いかがでしょうか。素朴なことでもけっこうなのですが。はい、では。どうしましょう、マイクは2本しかないので。おそらくそのままのお声で大丈夫ではないかと思う。

○渡辺美紀（富士ゼロックス株式会社 CSR 部 企画推進グループ長）

富士ゼロックスの支援作業をやっています渡辺と申します。すごく刺激的なお話、皆さんありがとうございます。もし、私が何か付加価値を付けることができるかもしれないと思って。特にユージェナの出雲さんのお話で、「いつまでお父さん」という話がありました。私は社会貢献の活動として、プリントした科学ブックをフィリピン、ミャンマーに対して今、配る活動。そして、インドネシアにデータというのをやっているのですが。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

学校に？学校には。

○渡辺美紀（富士ゼロックス株式会社 CSR 部 企画推進グループ長）

それはですね、国により少し違って。ミャンマーは、僧院がある普通の公立学校に建っています。それ以外は、現地の NGO に委託をして、育ててもらおうところのタウン・アシストという意味で、特にフィリピンでは、やっています。

やはり、アジア以外でのご出身の方がいたら別に偏見と捉えていただきたくないのですが。南国では、男性よりも女性のほうが働くのは、割とどこに行ってもそれはそうです。イミグレーションに並んでも、「女の人のところには並ばないほうがいいよ」というアドバイスとか。ごめんなさい、「男の人ではなくて、女の人イミグレの列から並んだほうが早いよ」と言われるくらいだと思うのですが。

私たちはフィリピンで教材を配るプロジェクトを14年に始めたのですが、その時にしっかりした NGO に配るという行為は、うちの社員とボランティアと一緒にやってもらわないと駄目だということを知りました。

タイでは、やはり配るものは大概の子供に届くかどうか保障できない。その理由のひとつは、やはりそのコミュニティーが機能していなくて、それこそあげたものが盗まれて、どっかで売りさばかれて、そういうことはよく聞いていました。

それを教えてくれたのは、Gawad Kalinga というフィリピンの NGO。ご存知ですか。そのウメモトさんという、創設者の方とも話をした時に、「男性は南国だと働かなくても食べられる。だから、働かない。しかし、女の方は出産して、子供を育てなければいけないから、子供に対する教育も見ているけれども高いのだ。」ということを知っていました。すみません、何かご意見など。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

いいですか。先ほどのお話で、出雲さんのお話と、届かないという話ですね。フィリピンにいる身としては、滅茶滅茶自然なことだろうと思っています。それには2つの理由があります。ひとつは家族が大事。国の将来や、もしくは自分の地域の人たちよりも、家族のつながりしか自分を支えてくれるものがないので、そうするとクッキーが届きました、では取りに行こうというのは、とてもこれは自然な行動です。というのがひとつ。

もうひとつは、どういう環境、どのように適応してきたかという感じで。例えば日本人は、小学校などで「勉強を頑張りましょう」。それで頑張ると、テストの結果が出ました。でワーっとなる。なので、我慢をしたら良い結果を得られるということに非常に慣らされ

てきた。

一方、例えばフィリピンなどで、小学校4年生まで勉強しました。しかし、親が「辞めろ」と言った。要は小学校卒業すらできないと、今までの努力というのはまったく無駄なのです。ということは、将来の利得のために現在を我慢するという行動は、意味ないということをはたすら学習してきた。ただ、ある種仕事がないということがあって。そうするとクッキーが届きました。さあ、取りに行こう。だからとても自然な行動になります。それなので、南国に果物がとよく聞くのですが、それほどマンゴーなどはなっていないです。

○渡辺美紀（富士ゼロックス株式会社 CSR部 企画推進グループ長）

まあ、都市部はそうですよ。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

そうです。

○渡辺美紀（富士ゼロックス株式会社 CSR部 企画推進グループ長）

それで、少し話を戻すと、お父さんたちの自尊心がないと、やはり日銭を稼いだらギャンブルに使ってしまう等、自分の娯楽のために使ってしまうのは、ある意味、そうやって抜け出すルートなどを体験したことがないから、それしか見ていないから、仕方がないからという発想があるということです。

だから、「お父さんの自尊心がいかにモチベーションを上げられるか、というところを考えると、私は教わったことがあります。そのお父さんの自尊心って、なかなかそんな1日でできるものではないのですが。ひとつのきっかけは、同じ人が何度も自分たちを訪ねて来てくれて、「おまえ、きちんとやっているか」と。「きちんと自治会を管理しているか。」と。Gawad Kalingaでは16基、スラム街の人も住宅を提供するプロジェクトなのですが、自治体を作らせて、自分たちで区域を回していくというところも、ケアまでそういうふうにして。それで普通のビジネスマンがスラム街に何度も何度も通うというのはフィリピンではあまりなくて。そういう行為をしていると、お父さんたちが「あ、また来てくれた。」「あいつらしつこいね」と最初は思うのですが「自分もしっかりしなければダメなのだね」と気づく。人がケアしながら見守ってきて「おまえ、きちんとやっているか。」と言うことでお父さんたちがだんだん先導して、日銭を稼いで、それを子供に、まずは食料として買ってくるようになって。

私も富士ゼロックスフィリピンという会社が、スラム街で住宅を作ったのですが。もう10年ぐらいになりますが。最初の頃は、私たちが行ってもお父さんは出てこないのです。し

かし、2年、3年と経てくると、だんだんお父さんが富士ゼロックスの人間が行くと、お母さんと子供と一緒に出てくるようになったのです。最近はお父さんたちも積極的に「いや、子供はね」と話してくれるようになってきました。それで、少し時間はかかるのですが、そういうことを地道にやる。NGOなり、ローカルの人が言うことのひとつは、お父さんたちの自尊心もそれだけ、月日はかかりますがというはあるのかなと思ってお話をしました。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

ありがとうございます。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）

やはりすぐに結論めいたお話もできないのですが。それもひとつですね。とにかく膨大な時間がかかるわけですね。我々が組んでいるから、グラミンなのです。世界で最も成功している NGO です。グラミンが何で成功したのかも、いろいろ調べたのですが。

グラミンは一時期、欧米の IMF や IRD の批判の対象になったのですが。女性だけ、必ず 5 人組にさせるのです。これはご存知の方もいるかもしれませんが、これはもう江戸時代で、話の投げ方と一緒に、「非常に人権上問題がある」と指摘があったのですが。全然違うのです。その指摘はまったく当たらなくて。

5 人の女性が 1 チームになって、一人ひとりに 300 ドルを渡すのですが、300 ドルをバラバラに渡して家に帰ると、今、言われたように、親父がもうすぐ使ってしまうのです。「おまえの借りてきた 300 ドルは俺のだ」と。これは 1 年分の 300 ドルです。

しかし、これは 1 年後にグラミンに 5 人で 1500 ドル返すという約束になっていますから、「あなたが勝手にそういうことをしてはダメです。」と言うのを、盗まれそうになったらお母さんが叫んで、4 人のお母さんが飛んでくるのです。それで 5 人で「勝手に、あなたが使う金ではないよ。」「これはヤギを買ってきて、収入が 5 倍になるための、そういう約束で来年にはグラミンに返さなければいけない 300 ドルなのだから。」ということ言うために、必ず 5 人で 1 セットになっているのです。

別に監視や圧力をかける等、そういう目的ではないのです。しいて言えば、親父に変なことをさせないように。グラミンは徹底していますから、4 人で何回申請しても絶対に下りないです。ですから最初の 1500 ドルというのは、返済率が 95%を超えているのです。

何を申し上げたいかと言うと、少し極端な言い方ですが男性を排除したり、男性を関与さ

せない、もしくは男性の関与を効果的に除去したりという仕組みで、途上国で、グラミンは大成功したのです。

ですから私は、すぐ、「取り敢えず、お父さんには内緒にしよう。」という発想になるのですが。これはどちらが正しいとかそういう問題ではないので、バングラデシュは少しそういう状況だというご紹介ということで。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

ありがとうございます。たぶん、これは、一つひとつのこれがイチイチ深くはまっていこうとすると、ずっと深いので。解決までいかないと思うのですが。そういう意味では、皆さんから観点だけでも出していただきながら、今日はそういう意味では、この場自体が問題定義の意思を皆さんで持っていく場になればと思うのですが。いかがでしょうか。はい。

○アオキ（JICA BOP ビジネス）

公的セクターというところと観点を少し。私、JICA というところで民間連携事業の BOP ビジネスの調査をしていますアオキと申します。よろしくをお願いします。

JICA はご存知の方はおられるかもしれませんが、インフラや青年海外協力隊等、いろいろな分野のネスト情報等問題解決のために ODA をやっている機関です。

実は、ODA だけでそうした問題を取り込むのはかなり限界があることを認識していて、この BOP ビジネスは、まさに企業が持っているビジネスのアイデアや活力というところを開発するところの問題解決に使うというところで、非常に注目をされていて、2009 年ぐらいに非常に多く取り上げられたのですが。

それで 2010 年から、私ども、そういう支援する調査を実施してまして。ユーグレナさんには、1, 2 回、「雪国まいたけさん」の案件と、あとは事案の案件を実は私が担当させていただいたのですが。それできて。そうなのです。

実は、2010 年は非常に盛り上がった手なのですが。そのパスはいろいろ難易度が高いということも認識があったりして、徐々に提案としては減ってきているというところで。期待値としては高いのですが、やはり中々この案件としては伸びないというところがあります。

それですけど、加藤さんからお話をいただいたように、「インフラを整備するのは、やはり民間企業では難しいよ。」ということはあると思うのですが。どう BOP でできる部分と、やはりそこは公的セクターのほうに期待したいところ。現地の公的セクターに期待したい

というところもあるわけですが。

そこに行き着いても、同意したところ企業としてできるが、同意したところは公的セクターに期待したいという話もあります。ありがとうございます。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC、代表理事）

あと、この後の時間の関係もありまして。皆さんからもし、ご質問なり、観点なり、今、出していただけるものがあれば出していただいて。最後、踏まえて、私が皆さんに、まとめのコメントをいただくということで閉めていきたいと思うのですが。カワグチさん。

○カワグチ（大和総研）

大和総研のカワグチと申します。今日は午前中、昨日と今日と東京で OECD の Green Investment 討論って。少しこれとは観点が違うところなのですが、今のインフラのお話になったわけで。どういう議論がされていたか。国際金融機関ですとか各国政府の方たちが、Green Investment。テーマは脱炭素ということで、「どうやって脱炭素の世界を作っていくか」。そうしないと、もうアウトではないか、というようなレシピがあるなかで、もうひとつの大きなテーマとしては、途上国の場合だと、そのインフラ。とにかくインフラを作っていくかという話がある。と、どうしようもない現状の話があつて。

そこのお金をどうファンディングするかというところで、去年の Green Investment でも動きがあるのです。なので、インフラの話ですとか、今日のお話もここだけ努力をされていて、結局全部、レトルトしていると、いろいろな国の制度だったり、国民性だったり、男性の生態の違いだったり、家族の問題だったり、そういう壁にぶち当たって、だんだんミクロ・マクロ的なところに行きつくのですが。

搾取したばかりで、議論が着いていないところもあるのですが。やはり、そういうような、ひとつは基本的に気候変動という問題を解決しないと、いくら良いことをやって、ハリケーン・マッシュが来て、「全部、持って行ってしまいました」というのがあるので。

それであれば BOP の話と、そのベースが唯として「気候変動をどうにかしないといけない」ということは、皆さんの心のなかでセットしていかないといけない、ということと、また、そのインフラを動かすということに関しては、その国の政府など、個人でやったら大変だと思うのでいいのですが。

逆に言えば政府などそういうところはどういうグリーンがいいのかなみたいな、そういう発想がまだ出てない。「グリーン、グリーン」と言うけれど、ではどこにグリーンをやった

らいいのか、本当にグリーンになるのかなみたいなの。下のほうを見てくれないという部分もあるので、何か、ここで今持っているのでできそうだなという提案です。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

ありがとうございます。他に。これはいいですか。では、この 3 名から一言ずついただいて。では、クイックをお願いします。

○シモネシ・リュウイチ

日本政策学校の金野さんの下でずっと働いていましたシモネシ・リュウイチと申します。初めに立てた志が、たぶんあったと思うのですが、その志から今、どれぐらいの位置にいるのかというところと、あと、最終的にどういう完成形というか、志が果たした状態というところになるのかというのをお聞きしたいです。ありがとうございます。

○マキ

私はまとめる専門家という名前ですフリーランスをしていますマキと言います。私は富山県で、地方にいます、正直予備などかなり分かっていない。今、少し思ったのは、けっこう、生活の話が出てきたと思うのですが、富山でもインドネシアから定置網という漁法、いわゆる持続可能な漁法があると。8割はゲーティングって言って、取りすぎないことをサステイナブルするのですが、そのようなことを補助等関係していると思うのですが。

逆に、今のそのデバイスや UT や AI や、あるいはこういう今、リアルにこうやっていけないものを作って、その場つなぎで解決できると。止まるか何か実際のディフェンスとか、日本の農業などを持っていけるのではないかな。あれを追及したい。

○山口文洋（株式会社リクルートマーケティング パートナーズ 代表取締役社長

株式会社リクルートホールディングス 執行役員 教育事業担当

Quipper Limited Chairman)

活かせる可能性があるか。テクノロジーというか。

○マキ

そうですね。完全にスタディサプリみたいな形の農業版などが、ああいうのも、もっとできるのではないかなと。少なくとも一度、ご意見をいただければ。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

はい。

○タケナカ（広島県庁地域政策局長）

はい。広島県庁地域政策局長のタケナカと申します。がっちりマンデーでよく見ている出雲さんを目の前で見て、少し、私はビジネスでなくて行政マンということで非常に知識がないせいだと思うのです。

今日、お話を聞いていて、やはりすごく難しいなと思ったのは、BOP ビジネスは、ビジネスの側面とあと、CSR 社会貢献。これがもちろん、きっちり二分されるものでもないですが、そのバランスで言えばすごく難しいなと改めて感じました。そのなかで皆さん方のお考えみたいなものもあればと思ったのですが。ビジネスとしてやる上での非常に大きな要素である、例えば価格といった点において、おそらく利潤を最大にするようなもので付けられるわけでもないし。一方で、利潤がないようなものでやるわけにもいかない。

その時に、かといって小分けにして下げるだけではなく、質を落として下げるわけでもなく、という時に、何か皆さん方が価格付け、または支払う額を決める時に、どの辺りのバランスというのを意識されているか。それは時間縮的なものを考えてされているのかというところで、少しだけ考えがあれば教えていただければと思います。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC 代表理事）

ありがとうございます。では、マイクを持っている加藤さんから行きますか。すべてにお答えいただかなくてもいいので、触れながら最後のメッセージをされながらで。

○加藤智久（株式会社レアジョブ 代表取締役会長）

インフラの話と、今、何合目ですかという話ですね。インフラの話については、正直、何を期待するかと聞かれても「分かりません」というのが正直な答えで。というのも、所与の条件のなかで、どうベストを尽くすかしか僕は考えないので。あまり「どうしてください」は無いからということです。しいて言うなら、治安や、もしくは政府の腐敗はどうにかしてほしいなという。例えば、今、フィリピンのドゥテルテ大統領がフィリピンの土地でトラップだってやるのですが、現地にいる身としては、絶対そんなことはなくて。警察官など目の色が変わっているというのがすごくあるので、そこら辺はどうにかしてくれると、精神衛生的に良いなとすごく思います。

「今、何合目か」と言われると、たぶん、期待通りに「一合目にすらたどり着いていない」と。自分が何か目指している姿を端的に表した言葉に最近出会ったのですが。DAO と呼ばれる Decentralized Autonomous Organization と呼ばれる分散型の自立組織と呼ばれるものなのです。

何でこの Skype を使った英会話を僕が始めたかと言うと、途上国でひとつセンターみたいなものを設けて、そこに集めさせるのではなくて、家で、自宅から教える先生たちの集まりにしたほうが良い先生というのがガバーっと網かけられるし、という。そのような働き方、要はフリーランスの集合体みたいな。だけどそれが組織として意思を成す。ちょうど魚の群れみたいなものです。複雑な組織や司令塔がいるわけではないという意味では、Decentralized なのですが。

それがあくまでもひとつの意思を持ったために、サメなどが来たら興奮するという。だからそれを成しえていく。それについてはブロックチェーンというビットコインと呼ばれるものが最近出てきていると思うのですが。あれが、もっと、もっと、広まっていくだろうなど。

そうすると、働くという意味合いや、会社というものを持っていると会計制度からガラリと変わっていくだろうなということで、IT による教育も変わるし、仕事や、もしくはこの世界は変わっていくのは、まだまだこれからあるのだろうなと思っていて。そこら辺で仕事ができるということは、すごく幸せだなと思っています。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC 代表理事）
ありがとうございます。では、出雲さん。

○出雲充（株式会社ユーグレナ 代表取締役社長）
今日は本当に来てよかった。いろいろなことを教えていただいて。私、Green Investment、これは、もう言いたいこと、山ほどあるのです。ただ、間違いなく言えるのは、今までのビジネス、経済のなかで、いわゆる外部経済。どんどん CO₂ を出したり、すごい廃棄物を出したりして高度な、何か良い商品を作っても、今、もうそんなもの、誰もほしいなんて思わないですね。少し後ろめたいというか。

これからは、日本ももっとカーボンフットプリントや、ウォーターマイレージや、フードマイレージや、これは、「このように無理して作っているものなのですよ」というものが分かり易く表示されるようになると、ミドリムシみたいな環境負荷の小さい、優しい、スマートなものに収斂していく。だから、やはり一番大事なのは、破壊的な科学技術なのです。もう、どうなって恰好よく言っても、すごい科学技術で、「膨大な栄養素を生産できます」等、すごい資源エネルギーを作る技術が出てくると、人ってこうぶつくさ言ったのがようやく変わっていくというか。

で、今、そういう新技術が、後ほど我々3人そうだと思うのですが、IT とバイオの分野で

非常に今までの延長線上にない、すごい技術が出続けている。今は、車だって1リットル、マツダの人がいたら申し訳ないのですが、リッター40キロ以上に内燃機関の効率が上がるということはないのです。エアコンだって、この空調の能力は、ほとんど理論値に近いところまで来ているわけです。

しかし、ITはあっという間に回線が1000倍速い等。特に今年はノーベル賞を取りませんでしたけれど、今年はオートファージだったのですが。クリスファ・キャスタニーという人がゲノム編集というテクノロジーが今年登場して。これは少しパレット、まだ誰が保有するのか決まっていないのですが。

皆さんでも使える技術なのです。高校生でも教えたら1週間で遺伝子組み換え、そのゲノム編集ができるようになると、医療や、食料や、途上国などというのが何の苦にでもない。ちょうど先ほど蚊で死ぬ人が一番多くて、病気、交通事故、テロとそのリスクというのが二桁ずつ違ふと、すごく大事な話をしてくださったのですが、こういう大変なリスクを、あっという間にコントロールできそうな技術というものが山ほど出てきているではないですか。

最後に問題なのは、技術はすごく順調なのですが、このまま行くと私は最後、一番問題なのが、結局、日本の最後に地引網のサステイナブル漁法の話をしていましたが、結局、食品ハイペースが高すぎるのです。全然、みんな、きちんと食べてない。食べられるものを。

これ以上、ミドリムシやバイオテクノロジーが頑張ると、すごくいい社会になっていくと思うのですが、そうすると、見えない今まで通りに、ボンボン捨てていくのです。これは、ちょっとやっつけて空しい。「本当にこれでいいのだっけ」という。それで資源エネルギーから出来上がると、今も節電などは馬鹿ばかしい、あるいは、ガソリンの値段が安くなるとアメリカでは大型のSUVの売上げが顕著に上がるのですが。最後に、やはり科学技術が頑張ることと同時に、教育ですね。こっちです。科学技術はほっといても、もう、みんな、燃えていますから。競争もしていますし、やはり世界で一番社会に貢献する科学技術を発明して、社会サービスをしたいとみんな思ってベンチャーだろうが、大学発ベンチャーだろうと、大学の先生だろうと頑張っているのです。それで、「このままポイポイ捨ててよかったのだっけ」とは、これは皆さんに対する問いかけとして、ぜひ、少し考えていただきたいなと思いました。ありがとうございました。

○宮城治男（NPO法人ETIC 代表理事）

ありがとうございます。最後、山口さん。

○山口 文洋 (株式会社リクルートマーケティング パートナース 代表取締役社長
株式会社リクルートホールディングス 執行役員 教育事業担当
Quipper Limited Chairman)

僕がリクルート内の新規事業コンテストで、このスタディサプリや Quipper ビジョンという構想を始めたのですが、そこで最初に、事業化されるかどうか分からない時に、打ち上げた志が「最高の学びを、世界の果てまで届けよう」ということで、道半ばでいくと12項だとすると今、2、3個目には来たのかなと思っていました。

一旦、日本の中での、まだインフルエンザ有り余るまでの利用で、レイトマジョリティまでは行っていませんが、ある程度のところの認知・浸透までは来ているかなというところと。

世界においても一旦、東南アジアが中心ですが、新興国への一石は投じていて。特にインドネシアでは一気に600名ぐらいの社員で、TVCMを含めてすべての島で拡散しようとしているので、それはまず、インドネシアという国から始めていこうかなと思っています。

僕が今、取り組んでいるチャレンジは2つあります。ひとつは、やはり国や自治体というところに掛け合っていかなければいけないかなと思っています。それはどのようなことかと言うと、やはり学校の放課後における教育環境の格差を解消するのは、僕は、本質的な解消にはなっていないと思っていて、すべては学校の現場というところがより進化していかなければいけないと思います。

そこについてこのICPを使った学校の中での、一人ひとりの学習集中度に合った環境は、アダプティブラーニングという言葉が世界中で語られているのですが、そのような環境を作っていかなければいけないと思っています。ただ、そのようななかで、例えば今、日本の学校ってどうなっているかと言うと、先ほど5000校ある高校のうち1000校スタディサプリが広がりましたと言いましたが。実はその広がった普及している学校とは、Wi-Fiがつながっている学校なのです。しかし、実は、Wi-Fiの普及率って17%しかありません。ということは、5000校のうち900校は、ほぼほぼWi-Fiがつながっている学校に行きわたったと。それ以外の学校はADSLです。Yahooを開くにも、5分ぐらいかかります。

そんなことがあるにも関わらず、今日はオフレコなので言うてしまうと、文科省や総務省はデジタル教科書や、電子黒板や、一人一台タブレットみたいなハードの話をしているのです。ハードの前にやらなければいけないのは、ネットワークです。ネットワークさえつながっていれば、このような僕らみたいな安価なソフトとハードは、もう、子供たちはほ

とんど持っています。自分のスマートデバイスでやればよくて、持っていない子供だけに学校が貸し出すぐらいでいいのです。

というような心の叫びを、文科省・総務省など、内閣に対してここ1年半ぐらい、かなり、いろいろな会議に出て言ったら、とうとうゴールデンウィーク開けに、2020年までにすべての公立の小中高にWi-Fiが、災害目的も含めて、半分の投資を総務省がする。もちろん、半分は自治体でまかなってくださいという法案が通って。やっと、本丸の中でICTが使える環境の基盤が整えられるところまで来たのかなというところが僕のひとつのチャレンジでした。

同じようなことを今、フィリピンやインドネシアでガバメント、もしくは地方の自治体を巻き込んで、そのようなことをやっています。政府も巻き込むところまでは、まだまだできていないのですが、フィリピン・インドネシアについては、自治体を巻き込んで、その地域の公立学校すべてにQuipper Schoolというものを無償で入れて、学校限度の底上げをしていくといった形で。一番目のムーブメントはもちろん、最終的なコンシューマーである生徒さんや保護者を巻き込んでムーブメントを作り、そのパワーを活かして、事例を活かして、政府や自治体を動かそうと思っています。

最後に僕のチャレンジはコンテンツです。今は、やはり、先ほどのフィリピンやバングラデシュの話をして、そんなコツコツ小学校から高校3年生まで勉強する子はいないので。いないけれど彼らは、やはり高校受験や大学受験となった、この残り半年間、1年間には、多大なる、先ほど言った塾・予備校の投資も含めて、本気になるのです。その瞬間に格差が起きて、それを僕は解消しようと思っているので。一旦、子供たちや親の目線と言うと、その国の言語の、その国の文科省に合った英数国社理を提供し、それを学ぶというニーズしかないのです。ただ、ゆくゆくはその子供たちが学んで大学を受けた後、大学を出なくても職についたとするならば、専門スキルの職が必要になってきますので、ひとつは日本でも使える専門取得のスキルってなかなか現地で教えないことがあり、動画に適しているスキル習得教育の内容でしたら、どんどん、動画化していきたいというのがひとつ。

もうひとつのチャレンジは、せっかくここまで日本を飛び出て、東南アジアや中南米と含めた世界中の子供たちに使われるようになっているので。単なるコンテンツって、ローカルコンテンツなのです。英数国社理全部、その国の歴史やその国のマザー言語などを含めたものしか学んでないのですが、やはりこれからの21世紀というと、ボーダレスな地球人や、もしくはアジア人としての視点の観点を持ってほしいなと思うとすると、そのボーダレスな、慣用的な、教養等リベラルアーツのコンテンツを作っていきたいと思っています。

第一弾で言うと、マイケル・サンデルさんを1年半で口説きまして。彼も今、東アジアの紛争にかなりの心配と興味があり、ぜひ自分がその哲学の授業をするなかで、平和や、暴力や、助け合いなどといったことを含めて考えさせるような15歳に向けた哲学の授業を作りまして、これは今、日本版のスタディサプリに載っているのですが。日本語にして。これをゆくゆくはフィリピンやインドネシアなどに載っていくなかで、子供たちが今は自分の家族のためとは先ほどの加藤さんの話なのですが、ゆくゆくは国や、国を超えた平和や、助け合いや、幸せなどと考えられるようなところのステージまで、なかなか地元の先生は教えられませんが、僕らのインフラで教えていくようなチャレンジをして、それが最高の学びという定義で世界中まで届くイクステンドしていきたいと思っています。少し長かったですけれど、こんなチャレンジをしています。以上です。

○宮城治男（NPO 法人 ETIC. 代表理事）

ありがとうございました。本当に限られた時間で伝えたいこともたくさんある方々を本当に短くまとめていただき、申し訳なかったですが。私自身、今回、この平和ということとビジネスということをつなげて考えるというセッションをやらせていただいたということが、すごく有難かったなと思いました。

何か、新しい視点を開いていただいたという気がしていて、この3人が同じような年代で、日本からその仕掛けをしているということ自体もすごく可能性と誇りを感じましたし、そのいわば地引網の国だからこそできる貢献という場もあるなど。皆さんが単純に、マッチョにビジネスを成功させるということだけを見据えているわけではなく、やはり新しい生き方や社会のあり方ということに向き合いながら、挑んでおられるということにすごく心強く思いましたし、こういうことの先にあるものを、例えば2020の東京オリンピック・パラリンピックみたいな機会に我々は発信すべきなのではないかということに改めて思いました。

そういうことで、それぞれ、個別具体的なことの結論を出していくための場ではなかったのですが、皆さんのなかで新しいアイデアや、ビジョンや、価値観みたいなものが動き出すようなきっかけになったのではないかということを思っています。ということで、お忙しいなか、駆けつけていただいた3名に拍手でこのセッションを終わりたいと思います。

(了)