

ソーシャルビジネスとは

■ソーシャルビジネスとは、社会問題を解決することを目的とした事業です。

ソーシャルビジネスで解決を目指す社会問題には、環境汚染、貧困問題、人種差別や性差別、子育て支援や介護、まちづくりなど様々な分野の問題が含まれます。

■ソーシャルビジネスと社会起業家

社会問題の改善や解決を目指すソーシャルビジネスを起業する人を、社会起業家やソーシャルアントプレナー（Social Entrepreneur）と呼ばれます。

■ ソーシャルビジネスの特徴

次の3つの特徴すべてを満たすものをソーシャルビジネスとして定義しています。

1. 社会性

現在解決が求められる社会的課題に取り組むことを事業活動のミッションとしている。

※取り扱う社会問題により、活動範囲に地域性が生じる場合があるが、地域性の有無はソーシャルビジネスとして判断される基準には含めない

2. 事業性

1. のミッションをビジネスの形にし、継続的に事業活動を進めていくこと

3. 革新性

新しい社会的商品やサービス、それを提供する仕組みを開発したり、活用したりすること
そのビジネス活動が社会に浸透することにより、新しい社会的価値が生み出されること

ソーシャルビジネスと何が違う？

	目的の違い	資金源	人材
ソーシャルビジネス	社会問題の解決と利益	事業収益	従業員
一般的なビジネス	利益が最優先	事業収益	従業員
NPO（ボランティア団体を指す）	社会問題の支援	寄付・事業収益	従業員 ボランティア
ボランティア（個人を指す）	社会問題の支援	寄付	ボランティア
NGO（国関係なく活動するボランティア団体を指す）	社会問題の解決・支援	寄付 助成金・補助金	職員 ボランティア

ソーシャルビジネスの収益の仕組み

これまで社会問題の解決の担い手は、行政やNPO・ボランティアでした。
行政やNPO・ボランティアの活動は、公的資金の活用や無償で行われるので、収益性は重要視されません。

しかし、ソーシャルビジネスは収益が資金源です。

社会問題の解決と収益のバランスの確保が必須となります。

次にソーシャルビジネスの収益の仕組みを具体的な事例を使って紹介します。

■マザーハウスの収益の仕組み

MOTHERHOUSE

 | JP EN TW

ONLINE STORE

SHOP LIST

CARE

ABOUT US

MAGAZINE

CONTACT

RECRUIT



マザーハウスの事業内容は、発展途上国でアパレル製品及び雑貨の企画・生産・品質指導して、先進国で販売することです。

マザーハウスが取り組んでいる社会問題は、発展途上国の雇用拡大、貧困問題・経済自立になります。

■マザーハウスの現地雇用と経済的自立

マザーハウスの商品は、バングラデッシュなどの貧困国で生産しています。

貧困国で生産する事で、継続的に安定した雇用を現地で生み出し「経済的自立をさせる事」で、貧困問題の解決に乗り出しています。

ボランティアや援助ではなく「自立と雇用」がソーシャルビジネスになっています。

■マザーハウスが収益を上げた理由

マザーハウスが収益を上げ続けている理由には次の2つがあります。

- 発展途上国で製造された商品でも、クオリティに妥協せず優れた商品を提供していること
- マザーハウスのストーリーを発信し続けることでブランド価値を確立したこと

マザーハウスは、途上国の生産でも国産と変わらないクオリティを提供し続けることで固定ファンを増やし、収益を上げてきました。

マザーハウスのソーシャルビジネスとしての背景を知らずに、商品の魅力から顧客となる層も多くいます。

マザーハウスの店舗では「途上国での生産」をアピールするポスターなどはありません。

継続的に収益を上げるには「社会問題解決の新しいビジネスモデル」と「通常のビジネスとしても魅力的であること」が必要です。