

## 5 月例会行事 事業概要（案）

テーマ「CREATIVE ReSTART～社会貢献とビジネスの両立をめざして～」

### 1. 講師例会

本例会では、株式会社 GIVE&GIFT 代表取締役の中川悠氏講師に招き「CREATIVE ReSTART～社会貢献とビジネスの両立をめざして～」というテーマでご講演をいただきます。

講師 株式会社 GIVE&GIFT 代表取締役 中川悠 様

### 2. 例会スケジュール

#### 【講師入場】 2 分

盛大な拍手でお出迎えをします。

#### 【理事長挨拶】 3 分

吉田理事長より、ご挨拶をいただきます。

#### 【委員長趣旨説明】 1 分

委員長より、当例会の趣旨説明を行います。

#### 【講演①】 4 5 分

社会課題を解決しながら収益を上げることが可能なソーシャルビジネスの考え方を学び、実際に取り組まれている中川氏から喜びや苦悩などの実体験をお話していただくことで、ソーシャルビジネスへの知見を深めていただきます。

- ソーシャルビジネスについて
  - ・ ソーシャルビジネスの考え方や特徴
  - ・ ソーシャルビジネスの必要性
- 中川氏が現在の活動を行うきっかけや行っている取り組みについて
  - ・ 未来を伝える活動
  - ・ 未来を共につくる活動
  - ・ 今、力を注いでいる解決したい社会課題への取り組み
- 社会への無関心を、関心に変えるために
  - ・ どうすれば社会課題が「自分ごと」になるか

- ・社会課題はとても身近なところにある
- ・私たちがこれから関わるべき社会について

#### 【講師との対談】 40分

中川氏と委員長による対談を行います。

社会課題に対して既存の地域資源や人材を活かし、ソーシャルビジネスとしてどのようにアプローチを行っていくのかお聞きします。より身近に感じて頂けるように具体的な尾道の課題について取り上げながら、類似する全国の先進事例を紹介いただき、ビジネスモデルを生み出すコツや手法を伝えていきます。

そして新しく事業を立ち上げるのではなく、アイデア次第では今ある人材や資源を掛け合わせることで持続可能性と経済性に配慮した解決策を見出すことができるという、今までになかった見方や発想を感じていただくきっかけとします。

#### ● 社会課題の中にあるニーズをさぐる

尾道の解決できていない社会課題を紹介します。社会課題は行政が解決すべきものだと考えているところを、視点を変えれば顧客ニーズがあり、我々でもアプローチ出来ることを伝えてきます。

EX：社会課題→少子化、

顧客ニーズ→親が共働きで学校が終わった後、子どもを預ける場所が欲しい

#### ● 自社が持つシーズを見つける

自分や自社が持つ強み（資源や人材）を見つける方法を紹介します。考えていなかったものが強みになることがあり、人や会社のつながりを活かす事によって新しいビジネスになる可能性があることをお伝えします。

EX：亀田→運送業、JC、大型2輪・大型自動車免許、トラック協会、元市長の孫・・・

#### ● 地域課題をビジネスで解決する事例

尾道の社会課題をソーシャルビジネスでどのように解決をしているのか、全国の先進事例をもとにお話しいただきます。その中でソーシャルビジネスにおけるマーケティングやブランディングをするコツについてお聞きします。

EX：特定非営利活動法人ママトリエの活動

#### ● 課題解決を行うビジネスモデルを構築するポイントについて

自分や自社が持つシーズと2つ以上のニーズを掛け合わせることで、現在の環境下やジャンルの違う業種でも社会課題をビジネスとして解決できる新たなアイデアを生むための発想の仕方やポイントについてお伝えします。

顧客ニーズ→共働きで学校が終わった後、子どもを預ける場所が欲しい

ニーズ：旧尾道市内に土地がなかなかない。あと土地代が・・・

亀田シーズ：トラック、島田昌広先輩

新たなビジネスアイデア→トラックを使った移動する放課後子ども教室

**【質疑応答】 5分**

ご講演いただいた内容で質疑応答を行います。

**【副理事長謝辞】 2分**

小林副理事長より謝辞を述べていただきます。

**【講師退場】 2分**

盛大な拍手でお見送りをします。