

社会起業大学

昨日2月5日、日曜日でも清水の自宅ですらなくソファに寝そべってテレビを見ている筈なのに、津田ホールで開かれた「社会起業大学」の『ソーシャルビジネスグランプリ2012冬』というイベントに参加していた。社会起業大学というのは4か月のコ



ースで「社会的にお役に立ちたい」と思っている人がそれぞれのビジネスプランを講師とそして仲間と共に作り上げ、内部の選考を経て最終的に6人が残り、このビジネスグランプリというプレゼンの場を得て、審査員、そしてこのイベントへの参加者(つまり私のようなモノ好きな人間)の「共感」投票を経て、グランプリの受賞が決まる。この大

学に入学する人たちは、もちろん現役の大学生もいるが多くは社会人であり、中には50歳、60歳代の人もいて、「社会にお役に立つ」というボランティア的な志向と「企業」としての持続性を担保するための「収益」という、ともすれば二律背反するこの課題の両立に挑戦している。実を言うと自分がこのイベントに参加するようになったのは、この趣旨に賛同し

清野吉光氏のコラム 第39回

団塊 耕 志 録

清野 吉光(きよの よしみつ) 略歴

1950年 長野県四賀村生まれ、松本深志高校卒業。1968年上智大学外国学部ロシア語科入学、1971年 中退。その後印刷関係など様々な職業に従事。1976年清水市の日の丸交通入社。1980年静岡市内の事務機器センターに入社。1982年システムオリジンを仲間と創業、専務取締役。1992年代表取締役社長就任。2000年株式会社サイト創立、現取締役会長。2007年タクシーアスト代表取締役社長に新任。現在に至る。



「第三次創業の志」

たというよりも(もちろん賛同しているが!)この社会起業大学の名誉学長がたびたびこのコラムでも名前を挙げさせて頂いている田坂広志氏で、このイベントの基調講演をされているからである。田坂氏の「おっかけ」的フアン(何とミィハーな!社員の人や奥様が聞いたら何と思うだろう...)としては、とにもかくにもこのイベントに参加を申し込もうと思った次第…。しかし、このイベントはいつもなら自宅のテレビの前で自堕落な格好を晒している筈の自分が、何故か背広姿で、ネクタイまでして、日曜日の午後を費やすに値する感動的な世界が実は存在している。もちろん田坂氏の講演は、いつものように示唆的で深い世界を示してくれ、また『伝説のホテル』の主催者の鶴岡秀子氏の好感度一杯の講演も新鮮だが、やはりたった10分間のプレゼンテーションの中に自分の志とそして慣れない(多分…)、収益モデルを一生懸命絞り出しているプレゼンターに、やはり結果として

感動してしまう。その感動はプレゼンそのものやそこに提案されるビジネスモデルに対してではなく、自分を賭けて不安な旅立ちをしようとするプレゼンター達の、その心象に想いが重なってしまう。ある女性は(若干27歳)インド農村で雇用創出するためにインドに移住するという。ある青年は(大学4年生)は陸前高田でボランティアをしていたが、卒業と同時に災害前までは何の縁のなかった陸前高田に移住し、社会起業大学陸前高田校を開校し、被災地の再建に尽くす人材を養成したいとの事。そしてひきこもりの弟を持つ中年(39歳)の人を中年というのは少し可哀想かも…)の男性はひきこもりを非難や更生の対象ではなく「現代社会が放つ有毒ガスを検知するカナリヤ」として、その生活スタイルそのものを受容し、其のうえで彼らの生きていける仕組みを作りだそうと踏み出している。何れも社会的には必要とされていることだし、素晴らしい事だ。しかし多分苦勞する

に決まっている！是非成功してほしいが、そう簡単にはいかないだろう。努力だけでなく、運も必要だ！思うように行かず、困難にたじろぎ、悲嘆にくれる時もあるかも知れない。そうした困難な未来をある意味直観的に感じながら、なおかつ踏み出す、踏み出さざるを得ない何かが無いと彼らは決断ができなかったろう。ビジネスモデルや収支計算は判断の世界。しかしそれだけでは未来には踏み出せない。何かをかけた跳躍！まさに決断は判断+跳躍という公式が成り立つ所以である。そしてそうした決断をした人には、共通に何かしら魅力がある。成功、失敗を超えた、震えるような心象世界があるような気がする。たとえ力及ばず、あるいは時を得ずして敗れ去ったとしても、この決断をもたらした「想い」と自身自身には、誇りを持ち続けて欲しいものだ。例えばそれが自己満足にすぎないという誹りを受けたとしても…。人の一生の中でそうした想いを持ってたこと自体が、本

当に幸せな事なのだから…。

第三次創業を目指して

例えば、その意味で自身自身は幸せな月日を過ごさせて貰った。32歳の時、仲間と共に創った第一次オリジンはまさにサークルそのものだったが、しかし、ホコリを被つてしまうお客様のコンプュータをなんとかしたいという決断でスタートした。はつきり言つて無謀そのもので、人の運と時の運の助けがなかったら到底存続できなかったと今でも思う。十年後の第2次創業は、苦境に陥つたサークル的オリジンが存続するためにさけて通れない決断だった。どのような会社を作るのか、どのような組織観、人間観、労働観の会社を作るのかを巡る、創業の仲間との苦しい分岐であつた(ただかだか10人規模の会社で大袈裟と思われるかも知れないが…)そしてさらに10年後の20周年にオリジンは自分の存続のみならず、タクシー業界全体の事を考えようとする事を志向するよう

になった。しかし自分の事を考えるのと、業界や社会の事を考える(とりわけそれをビジネスのテーマとして設定する)のには、膨大な溝がある。想いだけが空回りをして、なかなか答えがみつからない。ましてやそうした想いを社員の全體會で共有してもらおうのには、あまりにも自分の力が無過ぎた。

仕事のモチベーション

これも鶴岡秀子氏の講演からの受け売りだが、人の仕事へのモチベーションには四つの段階があると言います。まずはライスワーク(つまり食べるため)、そしてライフワーク(好き)、そしてラストワーク(生きがい)、そして最後はライトワーク(光、正義)。前半の二つが自分のため、そして後半の



鶴岡秀子氏

二つが他人、社会のために「はたらく」であり、この前半と後半の「働く」には大きな、大きな溝があるとの事。この溝は説教や強制で越えられるものではなく、またそうすべきものでも無い。自らの仕事の中で他者と業界(社会)への深い共感と愛情の中で創発されるものである。「働く」とは「傍を築にする」行為という解釈があるが、こうした意味での「働く」が会社という組織の中で、顧客の問題を解決する共同作業として行われるならば、自ずとこの溝は乗り越えられ、新しい仕事のモチベーションが生まれてくるのだろう。オリジンの30周年第三次創業を「ITで『総合生活移動産業』創造のお役に立つ」というミッションを心の底から共有でき、それに相応しい意欲と規律と技術と俊敏性を持った会社にしていければと思う。それがそが真に『はたらき甲斐』につながる、目に見えない報酬を社員の手に受けて貰う事につながるであろうから。

(2012年2月6日記)

タクチャージで

売上 やりがい コミュニケーション サービス イメージ UP!!

「売上UP」の秘密は、ドライバーさんの「やりがいUP」

タクチャージは、タクシー専用の携帯電話充電器でお客様へのサービス製品です。ドライバーさんとお客様との気持ちよいコミュニケーションツールとして役立ちます。お客様に感謝される事で、ドライバーさんのやりがい度もアップ。タクチャージで御社のイメージをアップするとともに、売上アップにもご利用ください。

タクシー車内 充電OK! TAXCHARGE

● 対応機種

1. docomo-FOMA/SoftBank-3G
2. auCDMA/au-WIN
3. ipad, iPhone-3G/4G, iPod (第五世代、classic)、iPodtouch、nano
4. その他microUSBを使用するゲーム機、デジタルカメラ、携帯型小型PC等

(販売元) 株式会社システムオリジン
03-3834-8352