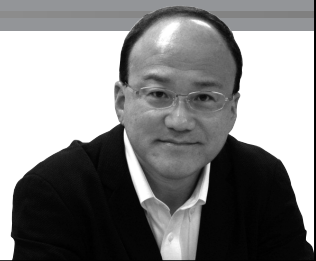


社会起業支援のLLC (SVP東京) ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京の挑戦

一般社団法人 日本ギャップイヤー推進機構協会代表理事
早大招聘研究員・朝日新聞社社員

砂田 薫



2010年9月、朝日新聞社退社を経て、ギャップイヤー研究・啓発の一般社団 JGAP を設立し、現在代表理事。東工大博士後期課程満期退学。査読付き論文は「社会起業家への知財マネジメント調査」(2010年11月、日本感性工学会)他

はじめに SVP東京の成り立ちと現在

SVP東京は何をやるところと問われれば、「社会起業家が持っていない専門的なスキルや経験と、喉から手が出そうな資金を社会的投資(「寄付」)の形で提供してくれる中間支援団体」となる。パートナーと呼ばれるソーシャル・イノベーションに関与したいという個人が出資者として年間10万円を出資する資金から成立している。この資金は投資先への出資とSVP東京の運営費に当てられる。創立は2003年にさかのぼり(07年に任意組合から合同会社へ改組)、今年は10年の節目となる。パートナー数は設立後順調に伸び、現在は100名弱で、所属は一般企業・公務員・メディア・自営業・研究者・弁護士等の専門職など多種多様な人材で構成されている。年齢層は20歳代から30歳代が7割で、50代以上も少数だが参加している。単純に1000人いれば年間1000万円の運営資金となる。それ以外の資金では、企業が直接社会起業のパフォーマンスを判断して寄付するより、SVP東京の「目利き」の効いた視点に価値を見出し、SVP東京の運営自体をサポートすることが重要と考えて、07年には新生銀行が1年間にわたり法人パートナーとして参加した。またUBSグループは、09年9月から法人パートナーとして継続し支援を行っている。

ベンチャー・フィランソロピーとは何か？ 利他的・奉仕的慈善活動の概念から誕生

SVPの成り立ちには「ベンチャー・フィランソロピー」という概念だ。それは、慈善団体、事業型NPOやソーシャルベンチャー等社会課題の解決を目的に掲げる組織に対して、専門性の高いスタッフが中長期に経営面で強いコミットメントを維持しな

がら、金銭的な支援を行う活動をいう。「社会的価値の最大化」を目的とし、組織の基盤強化を意味するキャパシティ・ビルディング(能力強化・向上)に資する支援でもあり、ソーシャル・イノベーションの発展にとって、極めて重要な活動といえる。

また、事業化の進展の中、資金以外の支援である戦略立案や知財マネジメント、マーケティング、広報支援等の多様なサポートも行なう。通常、持続可能性の観点から複数年、組織の成長のために必要な様々なネットワークに支援先の団体との協働支援も行い、アウトカム(成果)の計測も行う。ベンチャー・フィランソロピーの設立には、上述のように、原資となる資金と専門的な人材が二大要件である。篤志家が原資を提供して組織的に取り組む例もあれば、SVP東京のように個人から出資を得て少しずつ実績を積み上げ、共感を広げていくケースも存在する。

SVP東京の二大活動と実績

SVP東京の場合、その活動の柱は、ネットワーク・ミーティング(NWM)と投資委員会であり、両者がツインエンジンだ。前者は、カジュアルな「ソーシャルベンチャー(社会起業)のフリーマーケット」を合言葉に、数ヶ月に1回のペースで、既に延べ60回を超える「知の共有会」を設けてきた。社会的な課題に独自のアプローチを試みている個人やグループがプレゼンし、参加者と直接的な情報価値交換を行う場だ。参加者はプレゼンターの語る内容を聞いて感じたこと、協力してみたいこと、紹介可能なネットワークなどをその場で表明し、プレゼンターの構想をブラッシュアップしていく。実は、この会に原則参加することがSVPのパートナー入会の条件にもなっている。ソーシャル・イノベーションを觀念ではなく「現場」の雰囲気を感じ、

また人的ネットワークを構築するにもよい機会と位置づけている。また、SVP東京との協働を目指し、「事前アピール」の場として戦略的に活用する個人や団体もある。

一方、後者の「投資委員会」は、カジュアルなNWMに対し、フォーマルなSVP東京の醍醐味と言つてよいだろう。

SVP東京はパートナーが拠出した資金をもとに、革新的なモデルを持った将来性あるソーシャルベンチャーを投資・協働先として決定し、年間100万円を限度とした資金を提供する。同時に、投資先のソーシャルビジネスに強く共感したパートナーが協働チームを結成し、各自の専門性を活かした経営支援をしていく。その事業性は社会的なミッションの実現を目指すものである限り、テーマや分野、組織形態、実績の有無は基本的に問わない。ただし協働の観点から、原則として在首都圏の団体や活動を想定している。

投資・協働先からリターンが得られた場合には、全て再投資し、社会的投資の環を広げていく。

その一連の投資・協働先決定プロセスを担当するのが「投資委員会」である。もし協働先が決まれば、原則2年資金を提供するので、出資1年後には既存投資・協働先には「再投資委員会」でレビューを行い、SVP東京側は出資先の社会へのインパクトやパフォーマンスを審査する。

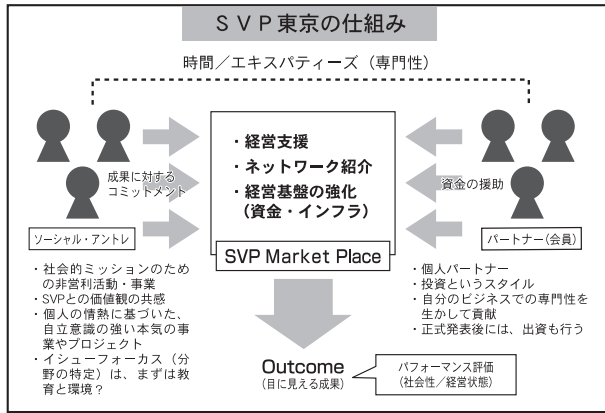
通常「協働・投資先希望先」は、3月中旬から約1ヶ月の間に応募書類を提出する。1次選考は6月上旬。秘密保持等の観点からパートナーのみにより審議する。また、1次選考までの期間に、応募した団体に対して手分けしてヒアリング等を行い、より当該事業の理解を深めている。

7月中旬には2次選考として、提案書をもとに、パートナーへのプレゼンを行う。尚、提案書やプレゼンは、関心をもったパートナーが「味方」となつて協働でプレゼン内

毎年10万円出資するパートナーの メリットとは何か？

容を吟味し、準備する。
最終選考は8月上旬で、下旬には投資先を議論し、決定し、運営資金と人的サポートを行なっていく。

そもそも、なぜ個人が毎年10万円を出資までして、パートナーになるのでしょうか。パートナーの多くは社会人であり、自分の持っているスキルや人脈が投資先団体の価値向上につながることで、社会変革に役立っている人達といえる。協働・投資先応募数は毎年30件以上ある。審議を経て、晴れて決定するのは、数件。その決定プロセス自体が、様々な職種やバックグラウンドを持つパートナー同士が真剣に議論をつくし、お互い学びあう機会となる。パートナーに



投資・協働先の例

2005年から「社会的投資（＝寄付）」先を募集し始め、過去には日本の一次産業に構造変革を起こし、よりよい農を目指す「農家のこせがれネットワーク」を立ち上げた「みやじ豚株式会社」、日本母子保健の死角である産後に着目し、「産後の母体」の精神的・身体的な美と健康の増進を目指すNPO法人マドレボニータ、地域の力で病児保育をサポートを合言葉にしたNPO法人フローレンスと、キラ星のように社会に大きなインパクトを与えている組織体が名を連ねる。

おわりに

SVP東京の課題と可能性の考察

まず、組織のビジョンとして、SVP東京自体のスケールアウト（事業の横展開）をどう捉えるかの戦略的議論が必要だろう。なぜなら、これまでの投資先の例で、「病児保育事業」のフローレンスなどは、既にスケールアウト

※なお、SVP東京についての詳細は、
SVP東京のホームページ
<http://www.sv-tokyo.org/> をご確認ください。

参考資料

SVP東京：<http://www.sv-tokyo.org/>
三菱UFJリサーチ&コンサルティング
IMURC 政策研究レポート成果志向の社会貢献活動
～注目されるベンチャーフィナンソロピー～
（2012年1月10日）
<http://www.murc.jp/report/press/120110.pdf>

◆過去3年間の投資・協働先

〈2011年〉NPO法人クロスフィールズ・NPO法人発達わんぱく会
NPO法人きずなメールプロジェクト
〈2010年〉ケアプロ株式会社・NPO法人プラストビート・NPO法人
コレクティブハウジング社・認定NPO法人難民支援協会
米国NPO法人コペルニク
〈2009年〉株式会社プラスリジョン・NPO法人カタリバ
NPO法人ガイア・イニシアティブ

いずれにせよ、SVP東京の日本におけるソーシャル・イノベーションに係る実績は比類ないものがあり、市場規模や問題意識の大きさから、次は関西に「人的拠点」ができる蓋然性は高いものと期待している。

トとして大阪で「のれん分け」し、NPOノーマルを育て、スケールアップでない協働モデルを成立させている。逆に、関西で育った社会起業家が東京でスケールアウトするといったことも十分考えられるステージになっている。

二つ目は、岡本代表の問題意識にもあるが、100名規模の組織体となると、投資委員会の運営でかなり大掛かりになる。全員が集まる会議室を見つけないのも一苦労だが、パートナーのボランティア・ベスでの対応では限界がある。さらに拡大して150名規模を目指すのかどうか。その場合どうマネジメントするか。その場合どうの急だ。その際、パートナーではない賛助会員のようなステータスの検討も出てくるだろう。

インタビュー

～今後のSVP東京について～

昨年4月に、設立当初からファウンダーで代表だった慶大・井上英之准教授が退任し、公認会計士の岡本拓也氏が2代目代表に就任したが、今後のSVP東京のビジョンに回答いただいた。

1 2年の任期中に成し遂げたいSVPのイメージ

- 新たな10年を見据えた組織基盤の礎が構築されている
- SVPによって「人」が変わり、SVPに関わる人が広がっている（パートナーとして、NWMの参加者として）
- 投資先との協働の安定化による社会課題解決の促進
- ソーシャルセクターの知見の蓄積、再定義、発信による社会への認知向上

2 現在のSVPに足りないもの

- 100名体制を目にした基盤を支える「人」と「財務基盤」
- パートナーがクリエイティビティを発揮して新たな挑戦をしていくためにも、それを支える基盤を構築することが必要。拡大する中、パートナーの「手弁当」では難しい局面であると考えている。

3 SVPの今後の可能性

- ソーシャルファイナンスの新しい道を拓く可能性
リスクマネーを自ら投資した個人が集まった団体であるからこそ、団体として新しい挑戦をすることが可能。具体的には、ワンコイン健診のケアプロへの出資が象徴するような、ソーシャルファイナンス分野での挑戦
- 広い意味でのセクター間の横断と連携
様々なバックグラウンドのパートナーの集積で、セクター横断的な連携の可能性