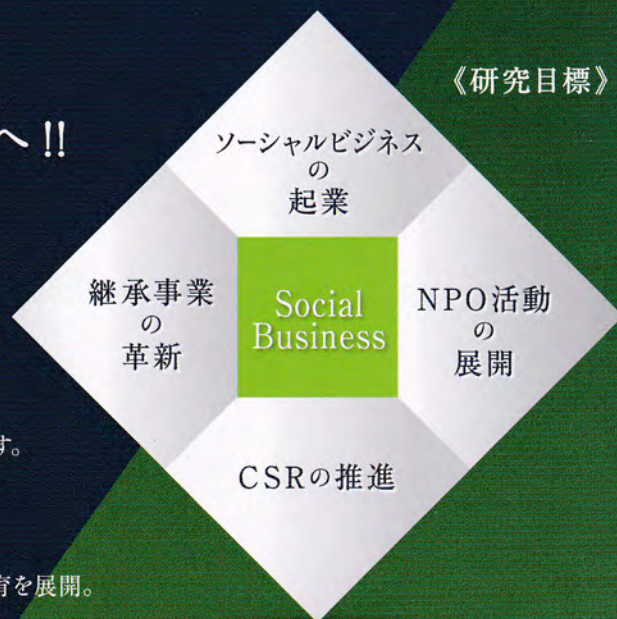


東海地区大学・大学院で初めて、 ソーシャルビジネスモデル新設！

新たな社会を創造する、 ソーシャルアントレプレナーの育成へ！！

《研究目標》

社会問題が多様化し、個別化しているなかで、
政府や民間企業に依存することなく、自ら解決に乗り出す
ソーシャルアントレプレナーの役割に期待が集まっています。
社会起業家が社会で一定の役割を果たすためには、
問題の本質を見極め、革新的な解決策を提示する一方、
資金を循環させ、組織として持続させるなどのビジネススキルが求められます。
本専攻では、社会問題の解決に向けたこの第三のアプローチを
経営学、経済学、法学、政治学という学問的視点から捉え直すとともに、
ソーシャルビジネスの最前線で活躍する実務者を講師に、より実践的な教育を展開。
彼らとの連携により、社会変革への情熱をビジネスに昇華しうる人材を育成していきます。



総合政策学専攻

ソーシャルビジネスモデル

対象者

- ◎ 起業希望者（若手＋退職者）
- ◎ 中小企業 2,3 世
- ◎ ソーシャルビジネスに興味のある公務員および企業のCSR担当者

《履修モデル》

1 年次

2 年次

30単位以上	第1セメスター	第2セメスター	第3セメスター	第4セメスター
必修科目 (12単位)	総合政策特殊研究Ⅰ	総合政策特殊研究Ⅱ	総合政策特殊研究Ⅲ	総合政策特殊研究Ⅳ
	総合政策方法論Ⅰ 総合政策方法論Ⅱ			
選択科目 (18単位)	ソーシャルビジネス研究 社会デザイン研究	ビジネスイノベーション研究 ファンドレイジング研究 リーダーシップ研究 ソーシャルビジネス評価研究	非営利組織経営論 非営利組織金融論 ベンチャー企業論	(修士論文)

◆ 最終報告会 ◆

ベンチャーキャピタルとのマッチングにより、修了後の起業資金の獲得を支援。

ソーシャルビジネスモデルを履修する院生は、入学時から2年次・春セメスターまでの講義を受講するなかで、それぞれ関心のある領域における新規ビジネスやソーシャルビジネスのプランを練り上げていきます。2年次の秋セメスターには、学内にベンチャーキャピタル数社を招き、起業資金の獲得を目的にビジネスプランをプレゼンテーションする「最終報告会」を実施。このマッチングの機会を活用することにより、修了後の起業やソーシャルビジネスの立ち上げに必要な資金の獲得が可能となります。



ソーシャルムーブメントをリードする 官・民の実務者を客員教員に！

ソーシャルビジネスの最前線に立つ実務者との対論を通じて、
社会のイノベーションに挑戦!!



◆株式会社デンソー
経営企画部 担当部長
岩原 明彦 客員准教授

株式会社デンソーの社会貢献事業担当としてグループのCSR方針策定やCSR経営の具現化に取り組む。また、その一環として「車いす交流センター」、「愛地球博ボランティアセンター」の設立にも携わる。2013年には「中部プロボノセンター」の設立発起人となり、現在3つのNPO活動に関わる。

**NPO事業化の鍵は、
市民と企業のニーズを
ともに満たすこと。**

社会の課題解決に企業の役割が期待される一方、企業や行政の目が届かず、事業化も困難な地域課題に取り組む市民がいる。今後、そうした市民と企業をつなぐNPOの役割はますます重要になるだろう。私は、NPO活動の事業化の観点から、市民と企業のニーズを同時に満たすNPOモデルについて、欧米の先進事例も参考に考えていきたい。



◆公益財団法人 あいち
コミュニティ財団 代表理事
木村 真樹 客員講師

2005年、市民から配当のない出資を得て、地域課題を解決する事業を行う個人・団体へ融資するNPO「バンク・momo」を立ち上げる。2013年には融資も困難な人々を寄付の仲介によって支援する「あいちコミュニティ財団」設立。新たな資金の流れをつくることで地域に貢献する活動を続けている。

**未知の課題の存在と、
その解決の必要性を、
誰に、どう伝えていくか。**

ソーシャルビジネスの難しさは、サービスのコストを売上として回収できないことにある。例えば、子どもやお年寄りから直接お金はとれない。だから第二の顧客を設定する必要がある。地域や企業にも対象を拡げ、課題解決に関われる喜びやメリットをいかに伝えるか、そして多様な人の知恵や力を巻き込んでいく方法について、ともに研究していこう。

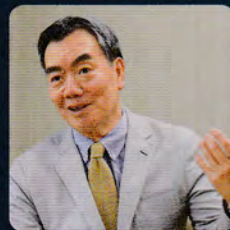


◆名古屋中小企業
投資育成株式会社 取締役
田邊 望 客員准教授

大学卒業後、ブラザー工業株式会社に就職。営業、商品企画の仕事に携わる。中小企業診断士の資格取得を契機に1994年、名古屋中小企業育成株式会社に転職。以来、中部5県の起業家やベンチャー企業を対象に、出資および経営支援を行うベンチャーキャピタリストとして活躍。

**求められるのは、
事業の継続性、
それを担保するものは何か。**

多くの創業者は、目標の山に一直線に登ろうとする。最短ルートを最速で走り、最大の効果を狙う。爆発的な成長力は魅力的だ。反面、市場に徐々に受け入れられ、安定的な成長を遂げるビジネスには安心感がある。どこからどんな資金を調達するか、自社のビジネスモデルと金融機関の特性を知ることによってリスクを限定し、資金繰りに経営力をつぎ込む愚を犯さぬよう考えていこう。



◆東海ゴム工業株式会社
参事
戸成 司朗 客員教授

流通大手「西友」を執行役員副社長として退任後、東海ゴム工業株式会社の社会貢献担当に迎えられる。以後7年にわたり、同社のCSR活動を指揮するかわり、地域のNPO活動の支援に携わる。2013年6月より、企業内人材の社会活動を支援する「中部プロボノセンター」の代表理事。

**企業とNPOの
協働による
課題解決の方策を探る。**

組織に生きる企業人は、自らの技術や知識が社会の何に役立つか見えていない。一方、NPOは社会課題に気づきながら、解決に必要な技術や事業化の知恵が不足している。私は現在、プロボノ活動を通じてNPOの事業支援と企業人の社会感度の向上を同時に行うことを提案している。講義でも、こうした企業とNPOの協働による課題解決の方策を探りたい。



◆株式会社エイチーム
取締役
牧野 隆広 客員准教授

電通国際情報サービス、マイクロソフトで営業を担当。2000年に経営コンサルティング会社に転職。その後独立、大学発ベンチャーの支援にも携わる。2005年「ITベンチャー・エイチーム」の管理部門担当役員に就任。2012年4月にマザーズに、同年11月に東証1部に上場を果たす。2013年11月より非常勤。

**起業は難しくない。
何のために起業するのか。
誰と起業するのか。**

起業は決して難しいことではない。しかし、事業を継続し、拡大するには、核となる理念や事業計画が必要で、それを実現するために多くの人々を巻き込んでいかなければいけない。また、事業の永続を願うなら、上場が有効な選択肢となるだろう。起業を目指す人たちに、多くのベンチャー企業を支援してきた経験から実践的な助言を行っていきたい。



◆NPO法人 起業支援ネット
代表理事
久野 美奈子 客員准教授

化粧品会社で人事部門・営業部門で活躍。働きながらの子育て経験を経て、地域社会の問題に目を向け始め、NPO活動に関わる人々の姿勢に共感。2002年より起業支援ネットの職員に。2009年より2代目の代表理事を務めている。

**“身の丈ビジネス”の
手法と心構えを
徹底して伝えていく。**

「仕事をおこす、自分をおこす、地域をおこす」が私たちのキーワード。これまで、地域の「困りごと」を「自分ごと」としてとらえ、「何とかしたい」と考える人を支援してきた。授業においてはこのノウハウを展開し、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスの起業を目指す人や、そうした人や組織を様々な形でサポートする人材を育成していきたい。