

経済同友

11

2023 November

No.863

特集

共助資本主義

マルチセクター・ダイアログ

CLOSE-UP 提言

年収の壁タスクフォース

多様性を包摂する「公平・中立・簡素」な
社会保険制度への抜本改革を



私の一文字

地域共創委員会
委員長
野田 由美子

ヴェオリア・ジャパン
取締役会長



信じた道を「拓く」

会員の方が思いを込めて選んだ一字に、書家の岡西佑奈さんが命を吹き込む「私の一文字」。今回は、野田由美子地域共創委員会委員長にご登場いただきました。

岡西 「拓」はへんとつくりの通り、「手で石を拾う」を表した漢字です。「未開拓の地を、手で石を拾いながらひらいていく」という意味も込められているのですが、選ばれた理由とも重なるところでしょうか。

野田 実は、私が大変お世話になり尊敬していた故松田昌士・元東日本旅客鉄道社長が好まれた字なのです。北海道ご出身の大地の大きさや揺るがない信念で、国鉄民営化という大改革に尽力された方です。私自身のこれまでのキャリアを振り返っても、新しいことに挑戦し、石にぶつかっては、一つずつ拾いながら歩みを進めてきたので、この文字に親近感を覚えます。

岡西 女性の社会進出が少なかった時代に挑戦し続けてこられたことが、「拓」そのもののように感じます。

野田 働きたいと思っても、女性にはアシスタントのような働き口しかないのが新卒の頃の社会情勢でした。日本の企業に比べて仕事の幅が広いと思い、外資系金融機関に就職しましたが、ローカルスタッフの裁量は限られたものでした。英語もろくにできないのに、もっと裁量ある仕事に就くためにと挑戦したのが、米国でのMBA取得です。その後、日本長期信用銀行に中途入社するのですが、その長銀は1998年に破綻してしまいました。私にとって長銀の破綻は、日本の急激な凋落と重なります。それ以来、日本をな

んとか元気にできないかと挑戦を続けてきました。長銀のロンドン支店で手掛けていたPFI (Private Finance Initiative) に日本再生の糸口を見だし、PwCに転職し、日本での普及に全力を注ぎましたが、初めはまったく相手にされませんでした。その後、地方から日本を元気にできればと、門外漢の行政に横浜市副市長として飛び込みますが、改革は容易でなく困難の連続でした。この数年間は、循環型経済社会の実現に向けて格闘しています。

岡西 女性活躍促進という点で、現状をどのように見ていらっしゃいますか。

野田 女性に限らず、どうしてもマイノリティーの声は届きにくいものです。やはり一定の数が必要ですね。一方で自身の歩みを振り返ると、いろんな「石」、時には「地雷」もありましたが(笑)、諦めずに努力し続ければ必ず誰かが手を差し伸べてくれる、ということを経験してきました。松田さんもそのお一人でした。どういう立場であれ、信じるころに向かって進み続けることこそ、道を拓くために必要だと思っています。

岡西 最後に、経済同友会での地域共創委員会の活動について教えてください。

野田 「地方創生」から「地域共創」へと一昨年、名前を変えました。各地の経済同友会と対話を重ね、共に地域の価値を創り出せるよう、活動してまいります。地域が豊かになり、人々のウェルビーイングが向上するように、委員の皆さまと一緒に考え、行動したいと思います。



書家
岡西 佑奈

1985年3月生まれ。23歳で書家として活動を始め、国内外受賞歴多数。

共助資本主義マルチセクター・ダイアローグ

企業とソーシャルセクターとの連携・協働を目指して

4月7日に発表した提言『共助資本主義～「企業のパーパス」と「共感」を起点とした「アニマル・スピリッツ」の覚醒～』では、民間企業が社会課題の解決に向けて「共助」の取り組みに参画し、新たな需要やイノベーションの創出とウェルビーイングを実現する経済社会を提唱した。その実現に向けて、7月には「インパクトスタートアップ協会、新公益連盟及び経済同友会の協働に関する連携協定」を締結した。協定では企業とソーシャルセクターが連携し、それぞれ保有する資源を有効に活用して協働することにより、国内外のさまざまな社会課題を解決することを目的としている。そのキックオフとして9月8日、共助資本主義マルチセクター・ダイアローグを開催した。基調パネルディスカッションに続いてラウンドテーブルでディスカッションし、経営者やソーシャルセクターの代表ら約300人が参加した。



基調パネルディスカッション(要旨)

共助資本主義とはなにか、それぞれの団体の役割とは？

パネリスト



米良 はるか

インパクト
スタートアップ協会
代表理事



小沼 大地

新公益連盟
理事



新浪 剛史

経済同友会
代表幹事



高島 宏平

経済同友会
副代表幹事
共助資本主義の
実現委員会 委員長

モデレーター

本日のイベントに対する期待 新公益連盟とインパクトスタートアップ協会の役割 3団体の協働に関する課題

高島 本日のラウンドテーブルでは12の社会課題をテーマに議論し、コミットメントを発表していただく。また、ナイト・ダイアローグで交流を図る。まずは共助資本主義のコンセプトについてディスカッションしたい。

小沼 多数の企業経営者が共に参加する本日のようなイベントが今までなく、NPOの立場からして好機だ。昨年11月にも今回のような形を目指したイベントを開催したが、その際はイニシアチブにまで至らなかった。本日はもう一歩踏み込み、協働につながる機会としたい。企業、インパ

クトスタートアップ、NPOのリーダー同士、相互にリスペクトを持って対話していただきたい。

米良 社会課題を解決していくプレーヤーを増やしていく必要がある。NPO、インパクトスタートアップ、大企業と共に取り組みたい。

新浪 国や行政の公助だけで社会課題が本当に解決できるかは大きな問いだ。NPOやインパクトスタートアップが主役となって動かないと、地域のさまざまな課題解決は難しいのではないかと。より良い社会づくりを行うことは企業活動の基礎である。本日は企業が自らのパーパスを実現する場を作りたい。ぜひコミットメントいただきたい。

高島 新公益連盟とインパクトスタートアップ協会について、それぞれの役割を説明していただきたい。

小沼 インパクトスタートアップ協会は社会課題の解決にテクノロジーを活用し、新しい市場を作るソーシャルイノベーションを起こしている。しかし子どもの貧困や難民などの困難な課題には、国による公助や共助の仕組みが必要だ。ここがNPOのメインフィールドになる。3団体はサステイナブルな経済領域の中で活動する経済同友会と、その境界線にあってこれからビジネスにより社会課題を解決していこうとしているインパクトスタートアップ協会、そして誰一人取り残さないための活動をしている新公益連盟に整理される。その境界線がクロスする部分もあるが、それぞれに異なる役割を持ち活動するフレームワークがある。

高島 本日のイベントで各団体の境界線を曖昧にしていきっかけにしたい。この共助プラットフォームの活動を通じて何を解決したいか。また課題は何か。

米良 10年ほど前まではスタートアップは大企業の下請け的な存在だったが、ここ数年スタートアップは大企業と取り組みやすくなり、スタートアップのイノベーションの知識を活用した大企業とのコラボレーションが進んできている。今回は社会課題を解決しようというパートナーシップづくりが目的だ。各々の利害もあるため、ビジネス構造上ウィンウィンとなることが大切である。団体と団体、人と人との相互信頼が生まれることで、協働による社会課題の解決につながるのではないか。

高島 経済同友会とスタートアップ、NPOが共に政策提言したいテーマやアイデアはあるか。

米良 米国は35兆円の寄付市場だが、日本のそれは個人寄付が約5,000億円、法人寄付が約7,000億円にとどまっている（ふるさと納税を除く。日本ファンドレイジング協会『寄付白書2021』参照）。また、未上場スタートアップのインパクト投資も米国と比べまだまだだ。例えば、寄付税制の控除やインパクト投資に対して企業にインセンティブが付くお金の流れをテーマにしたい。

小沼 NPOはリソースがない中で活動している。概念図で物事が進むわけではないが、最終的には団体と団体、さらに言うと、本日参加している個人と個人が協働するところから始まる。ラウンドテーブルのテーマ、例えば孤独・孤立、子どもの貧困、LGBTQなどは新公益連盟で議論して決めたものだが、孤独・孤立をウェルビーイングの視点で見れば、企業にもビジネスチャンスの可能性があるかもしれない。交流を通して異なる視点が提供されると、社会課題解決に向けた会話が生まれるのではないか。

高島 数年前に経済同友会の若手メンバーと、スタートアップと大企業とのラウンドテーブルを立ち上げた。そのときにスタートアップから、大企業の社長に出席してほしいとの強い要望が上がった。そこで今回のイベントを開催するにあたり、企業のどのレイヤーに参加してほしいか尋ねたところ、社長は必要だが担当者もいないと事が進まない、

と言われた。それはなぜか。

小沼 企業経営者とNPO運営者の交流で良い話是可以する。ただ、その後はメールが一往復するだけで、「担当者から連絡させる」となり、結局それ以降はたらい回しにされて終わってしまう。それを避けるために、経営者がコミットメントし、その熱量が伝わっている担当者がイベントに参加することで、物事が動くのではないかと考えた。本日はそういった方々に参加いただいている。

高島 大企業とスタートアップの関係では、出資や買収などを一緒に進める際のプロトコルにいくつかのパターンがあるが、共助にはそれがなく、担当者と共に型を作っていかなければならない。小沼さんは企業との人材マッチングをされているが、双方にどのようなプラス面があるか。

小沼 セクター間の人材交流は紋切型では進まない。どのような人物を期待しているかを要素分解する必要がある。新人や中堅、管理職などどのレイヤーでもできることがある。最近では企業経営者がNPOの理事になることもある。NPOは丁寧にメニューを提示し、企業側は目利きをしていただきたい。

見えない利益を大切に考える

新浪 社員のさまざまな経験は企業にとって見えない資産になり、これをどう評価するかによって企業競争力にもなる。見えないものが最終的には利益につながっていくのは、今までの資本主義ではなく、新しい資本主義で考えなければならないポイントではないか。見えているものだけではなく、見えないものを考えていかないと今後の社会は回らず、企業活動はできないのではないか。人材育成はすぐに利益につながらないが、企業にとって見えない資産になり企業価値の向上につながるという理解で、資本主義に取り組むことが大事である。

高島 新浪さんのご指摘は分科会*で取り組んでいく。共助活動は非財務指標として積み上げるべきだ。それを企業の開示情報としてどのようにしていくかもディスカッションする予定だ。最後に、このプラットフォームを5年後、10年後どうしていきたいか、一言ずつ発言いただきたい。

小沼 NPOの価値は多面的である。そこまでを理解いただく場にしていきたい。

米良 本日を皮切りに、5年後には社会課題解決にさまざまなセクターと取り組むことが企業経営の当たり前になってほしい。

新浪 全世代にわたり、志のある人が企業間のみならずNPOやスタートアップとの間も行き来していけるようになってほしい。私自身も新しい形の資本主義におけるアニマル・スピリッツを発揮していきたい。

*活動を具体的に推進するために共助資本主義の実現委員会内に設置した五つの実践グループ

分科会運営方針

活動を重視、テーマごと 5分科会で推進

3団体では「テーマ別共同プロジェクトの推進」「イベントの開催」「政策提言」「人材交流」「社会課題解決のための資金循環の促進」「社会課題解決の評価に関する研究」の6項目を協定の協働事項と定めた。また具体的な活動に重点を置くため、五つの分科会を設置した。

■分科会 A 具体的な協業

リーダー
齋藤 祐馬
共助資本主義の実現委員会
副委員長
デロイト トーマツ
ベンチャーサポート 取締役社長



具体的な協業を進めて好事例を生み出すことにコミットしていきたい。そのための重要なポイントの1点目はスピードだ。大企業としては慎重に検討し、時間をかけて意思決定するケースが多いが、一方では早く形にしなければNPO側の体力が持たないというリスクがある。2点目はキーパーソンに会えるかどうかだ。大企業の内部手続きに関するサポートなど、具体的な形にするための支援をさせていただきたい。本日のラウンドテーブルも何かが生まれる場としたい。

■分科会 B 政策提言

リーダー
米良 はるか
インパクトスタートアップ協会
代表理事
READYFOR
代表取締役CEO



政府の新しい資本主義実現会議では、既存の資本主義ではなく社会課題を解決するために民間の動きを加速させるとのメッセージを打ち出しているが、まだまだ具体的なプロセスや事例がないと思う。社会課題解決を担うプレーヤーが社会から応援され、イノベーションを起こす社会にしていくために必要な政策提言を協働で行っていきたい。具体的には寄付税制やインパクト投資など、日本全体で社会課題解決に取り組む企業やNPOを応援していくための機運をつくり出せるような政策を織り込みたい。



■分科会 C 企業と非営利団体の 連携強化 (政策変更を伴わないもの)

リーダー
藤沢 烈
新公益連盟 理事
RCF 代表理事



企業版ふるさと納税の仕組みを利用して、共助のモデルを作りたいと考えている。企業版ふるさと納税は、企業が自治体や公益事業に寄付をする際に税額が約9割軽減され、企業の実質負担が1割になる制度である。近年注目されているこの仕組みを経済同友会で活用し、これを原資として取り組みを進めていきたい。本日の議論も踏まえ、経済同友会会員所属企業の皆さまにもご案内する予定だ。関心を持っていただいた企業には自治体とのマッチングを進める。

■分科会 D 連携イベント

リーダー
小沼 大地
新公益連盟 理事
クロスフィールズ
共同創業者・代表理事



本分科会は本日のマルチセクター・ダイアログなどのイベントの企画・運営を担当する。次回開催は2024年4月9日で、以降も半年ごとにイベントを行う予定だ。本日のコミットメントやイニシアチブが今後具体的にどのように進んでいくのか、報告し合えるような場を設けたい。この場をきっかけに分科会Aでもさまざまな協働事業を起こしていきたい。

■分科会 E 企業戦略

リーダー
程 近智
共助資本主義の
実現委員会 委員長
ベイヒルズ
代表取締役



企業における経営戦略上の位置付けなどの検討やガイドラインの策定を予定している。企業は稼ぐ必要があるが、ESGなどとの両立は非常に難しい。企業の経営戦略に組み込み、融合を図りながら優先順位を設けなくてはならない。資本市場やサステナビリティ経営、規制、イノベーション戦略、働き方など検討・考慮要素は多岐にわたる。いろいろな部署の活動がある程度シンクロさせながら、企業価値を最大化する必要がある。そのためのガイドラインを策定し、まだ積極的でない企業に広めていくことを目的とする。

ラウンドテーブル テーマと議論のポイント

テーマ 1-1 環境

- 社会課題がある中で環境問題だけをKPIとしても、解決に動いていかない。環境整備コストを圧縮して原資を生み出し、他の社会課題も解決していく必要がある。
- サーキュラーエコノミーが先行している欧州ではサーキュラー資金を立ち上げ、社会全体で課題解決を目指す取り組みが進んでいる。アムステルダムは「2050年プラン」を公表、事業収益と両立させるビジネスモデルが構築されつつある。
- 炭素資源依存だけを改善しても本質的なゴールとはならない。環境的な制約、気候変動などの制約を鑑みながら、不足していく資源を平等に分配することが大切だ。
- 再生可能原料だけを使った商品などの事例は出てきているが、産業を超えて情報や技術を共有し、資源を循環させる協業が求められる。

ラウンドテーブルメインオーナー

前田 瑠介
WOTA 取締役CEO



テーマ 1-2 教育

- 小中高校と一貫したデジタルイノベーターを育成する教育の仕組みが必要だ。ギガスクール構想、プログラミングの必修化などの環境も進展した中で、免許制度の緩和による外部登用の拡充をすべきである。教育委員会におけるデータマネジメントのサポート強化が肝要になる。
- 財源として教育納税なども考えられる。また、学習指導要領は5年に一度ぐらいの頻度で見直すべきだ。
- 世の中についていけない人を増やさないように、人間的な側面に対する支援も考えなくてはならない。AIでは捉え切れない部分をいかに強めていくか、議論が抜け落ちてはいけない。
- 不登校の子どもの方には、面白いことを考える子が多い。リアルorオンラインからリアル&オンラインへの移行は不登校の問題にも対応できるのではないか。

ラウンドテーブルメインオーナー

水野 雄介
ライフイズテック
代表執行役CEO



テーマ 1-3 インパクト評価とコミュニケーション

- 丸井グループはクレジットカード利用額の0.1%を自動的に寄付とし、社会課題解決につなげるスキームを開発した。購買データやアンケートによって社会的インパクトを測定していく。「五常・アンド・カンパニー」は、マイクロファイナンス利用者の預金や家計簿でお金の動きを定点観測し可視化した。評価の軸・項目は「お客さまにどのようなインパクトを与えたいか」で考え、自社で開発した。
- NPO業界は評価軸を決めるリソースの不足や客観性を担保するコストの高さが課題であり、評価が実施できていない。スタートアップはそれ自体がインパクトとなる可能性があるが、大企業の場合、非財務価値の測定には企業変革が必要となるかもしれない。

ラウンドテーブルメインオーナー

石川 孔明
ライフイズテック 取締役CFO

パネリスト

塩田 裕子
丸井グループ
サステナビリティ部長

大場 有紗
五常・アンド・カンパニー
Fundraising & Investor Relations



テーマ 1-4 孤独孤立

- 高齢者だけでなく20代～30代の孤立が多い。こども食堂が地域の居場所の一つとして、多世代交流を促進して孤独を減少させる役割を果たしている。こども食堂とケロッグの協働事例では、ケロッグからの食材提供や朝食支援が行われている。企業とNPOの協働で重要な要素は、企業のパーパスとNPOの目指す取り組みが合致しているかだ。企業の本業としての価値や社員のエンゲージメントの向上にもつながる。
- 企業の事業所で行うこども食堂や学校との連携について、社会的信用を構築しながら協力を深めるべきだ。
- 企業のオーセンシティ(軸となるもの)から取り組みを始めることや社員を巻き込んで感動を生み出していくことが重要だ。

ラウンドテーブルメインオーナー

湯浅 誠
全国こども食堂支援センター・
むすびえ 理事長

パネリスト

井上 ゆかり
日本ケロッグ
代表職務執行者社長



テーマ
1-5

グローバル課題

●各セクターと3団体で培われてきた知見や実績を相互活用することで、目標達成に向けてボトルネックを解消し、協働事業や解決策を創出できるという期待が多く寄せられた。関係団体同士で気軽に情報を交換できるプラットフォームを構築することは、本連携における大きな目標だという共通認識を持つことができた。

●本連携を機に指標作りに注力することで可視化が進めば、企業としては社内のオーソライズのしやすさにつながり、

支援や連携が創出される。

ラウンドテーブルメインオーナー

白井 智子

新公益連盟 代表理事

パネリスト

岩井 睦雄

日本たばこ産業 取締役会長

大西 健秀

ピースウィンズ・ジャパン 代表理事

鬼丸 昌也

テラ・ルネッサンス 理事
JANIC 理事長

高橋 孝郎

五常・アンド・カンパニー Head of
Corporate Planning & HR

●共助資本主義では、企業を動かす人材が今まで通りであるはずがないという前提で、新たに人材を定義したい。



テーマ
1-6

企業版ふるさと納税活用

●ふるさと納税は今年度より共助資本主義実現のための重要な施策となっている。3社からそれぞれ企業版ふるさと納税の活用法や自治体とのプロジェクトの事例が紹介され、共有した。

●サントリーからは水源確保のために自治体と協業している事例、リコーからは人材派遣を通じた寄付の事例が示された。企業の専門人材を自治体に派遣することで、自治体は実質人件費をかけずに活用できる。

●企業版ふるさと納税の認知をより広げるためのプラット

フォームの必要性や、マッチングを支援するマッチメーカー的な立場の必要性も議論された。

ラウンドテーブルメインオーナー

藤沢 烈

RCF 代表理事

パネリスト

風間 茂明

サントリーホールディングス 執行役員 サステナビリティ経営推進本部 副本部長

阿部 裕之

アイリスオーヤマ 秘書部渉外室 室長

宇佐見 俊彦

リコー 秘書室 会長補佐



テーマ
2-1

福祉

●介護従事者であることを開示しやすい状況をつくり、介護者も被介護者も社会とのつながりを維持しながら老いていく仕組みを作りたい。

●健康な人だけが幸せな世の中はいびつである。障がい者の法定雇用率が2.3%から2.7%に上がっているが、単純作業が多く、低単価な仕事に従事することが多い。障がいの特性によりデジタルアクセラレーションの分野で働けるようにするなど、適切な働く環境づくりが必要だ。

●福祉領域では、営利企業である株式会社は課題があるところに経済性の問題で踏み込めないことが多い。ベネッセグループの福武財団のように、持株会社を入れて企業が裕福になれば財団にお金が入って財源となり、本質的な社会課題解決ができるという形を作りたい。

ラウンドテーブルメインオーナー

松田 崇弥

ヘラルポニー 取締役社長CEO

パネリスト

宇井 吉美

aba CEO

秋本 可愛

Blanket 代表取締役



テーマ
2-2

地方創生

●国が就農支援を推進しているが、認定新規就農者以外も含めると8割は経営が成り立っていない。新規就農者は熱意や思いが強いいため、経営支援をすることで好転するのではないか。

●各自治体に移住者誘致を熱心に行っているが、ゼロサムゲームではない地方創生が必要だ。東京都からの移住は促進すべきであり、同時に都市にいながら地方とつながる関係人口も拡大すべきだ。

●人の流動性を高めることが重要である。企業事例として、NTTグループではコロナ禍をきっかけに日本全国どこからでもリモートワークで働ける制度を導入した。主に介護理由が多いものの、地方移住が進んでいる。サントリーでは定年後の役職者などの公募で、再雇用先として自治体とマッチングする取り組みを推進している。

ラウンドテーブルメインオーナー

小野 邦彦

坂ノ途中 代表取締役



テーマ
2-3

インパクト投資

●インパクト投資を「社会や環境に与えるプラスの効果」と言っても、経済性が確保されるのかどうかは伝わらない。「社会課題解決のためのイノベーションであり、持続的な価値創造の源泉」と表現する必要がある。現状、未上場のエクイティにおけるインパクト投資はまだ黎明期。インパクト企業であるか否かは会社側が宣言するものではなく、マーケットが決めるものだ。

●株価を形成するのは前提としての業績・財務・市場競争状況などである。そこに社会課題解決が企業価値とリンクした場合に、潜在価値としてファンダメンタルズに追加され得る。そういう姿を目指すべきがインパクト企業だ。

●スタートアップはアウトプットKPIが大前提であり、株価はアウトプットKPIで決まる。その上でプレミアム獲得という意味でインパクトKPIが加味される可能性もある。スタートアップが成功事例を出すことが一番重要だ。

ラウンドテーブルメインオーナー

星 直人

ユニファ 取締役CFO

パネリスト

太田 洋子

野村証券金融工学研究センター長

石川 孔明

ライフイズテック 取締役CFO

という意味でインパクトKPIが加味される可能性もある。スタートアップが成功事例を出すことが一番重要だ。



テーマ
2-4

体験格差／子どもの貧困

●低所得世帯では学校以外の体験が不足し、それが自己肯定感の低下や学力格差につながっている。子どもの競争力とウェルビーイングは比例する。企業との連携を通じて、子どもたちにさまざまな無料体験を提供する取り組みが行われ始めている。

●フローレンスでは「オモイデ」プログラムを立ち上げ、子どもたちに対して体験を提供するギフトマッチングプラットフォームの運営を始める。その賛同者をラウンドテーブルで募集した。各企業からさまざまな形でのコラボレーションの提案があり、実際のアクションにつながりそうな具体的な議論が展開した。受益者の経済状況に合わせて受益負担

を変えようという考えや、恵まれない子どもたちへのサポートの必要性についても発言があった。

ラウンドテーブルメインオーナー

駒崎 弘樹

フローレンス 会長

パネリスト

李 炯植

Learning for All 代表理事

小助川 将

SOZOW 代表取締役CEO

小川 宣子

日本航空 総務本部 推進部 部長



テーマ
2-5

ダイバーシティ

●誰にとっても働きやすい環境をつくることは競争優位にもなることから、企業にとっては非常に取り組みやすいのではないかと。インクルージョンを実現するためにボトルネックを特定し、事業開発マインドを自社にどの程度取り込めるかが重要だ。ダイバーシティ&インクルージョンを推進する企業には人材が集まる。

●マイノリティーについての意識が低く、ルールが男性中心・健常者中心にできていることを認識し直すことが必要だ。誰にとっても働きやすい、暮らしやすい社会形成への実現を目指したい。

ラウンドテーブルメインオーナー

村木 真紀

虹色ダイバーシティ 理事長

オーナーサポート

安部 敏樹

リディラバ 代表

パネリスト

村中 直人

子ども・青少年育成支援協会 代表理事

安瀨 聖司

アクサ生命保険 取締役社長兼CEO

●日本はLGBTの法整備ができていない。ビジネス環境としては、世界から見てネガティブになる可能性が高い。



テーマ
2-6

セクター間人材交流

●社会保障委員会では経営者のアウェアネスを高めることを目的に、キッズドアの活動現場を訪問した。そこで現場を見るのが重要という学びを得ることができた。全国各地で継続的に取り組める仕組みを検討していくべきだ。

●若手社員を海外のNPOへ派遣する、シニア層を地方へ派遣するといった取り組みにより、社外とつながることで得られる経験や学びが多いことが分かった。今後、若い時期から海外に派遣する機会を増やす考えだ。

●NPOと企業との人材交流のイメージ、企業の社員が子ども食堂を訪問するといったツアーの企画、NPO運営者が

企業の社外取締役にマッチする可能性などについて議論した。シニア層が社外に出るなど世代を超えて交流できる機会をつくることの重要性も話し合った。

ラウンドテーブルメインオーナー

小沼 大地

クロスフィールズ 共同創業者・代表理事

パネリスト

渡辺 由美子

キッズドア 理事長

日色 保

日本マクドナルドホールディングス 取締役社長兼CEO

大杉 慎也

サントリーホールディングス ピープル&カルチャー本部 課長





紹介者

石井 智康

石井食品
取締役社長

遠藤 直紀

ビービット
代表取締役



グルメの投資対効果

経済同友会の皆さんはおいしいものに目がなく、日々おいしい食事を探求されている方が多いのではないかと想像しています。ここ数年にわたった自粛期間も終わり、グルメを満喫されていることと存じます。

日常が戻ってきたことで私も幸せな気持ちでいっぱいですが、人気店は予約が取りづらくなってきましたし、インフレもあり料金はうなぎのぼりです。

ふと立ち止まって考えると、支払い額が1万円から2万円に増えてもおいしさが2倍になるわけではないですし、最初は感動したお店も訪問回数が増えると驚きが低減していき、効用が悪化していく感覚もあります。

なんとか活路がないか考え、二つの道筋を見いだしています。一つ目はまだ値段が上がり切っていないジャンルの料理を楽しむこと。二つ目は地方の探索です。

まず注目しているのが古くて新しいジャンルのインド料理です。普段使いのお店と見られがちですが、インド料理と言っても実際には北から南まで多種多様ですし、コース仕立てのモダンインド料理も誕生しています。銀座の「SPICE LAB TOKYO」は会食でも利用できる水準にまで洗練されていますが、フレンチやイタリアンの高級店と比べると値段は抑えられています。東欧や南米など同様のジャンルはまだまだあるはずです。

次に地方です。たとえ遠くからであっても自分のレストランを目的地として訪れてもらうことを目指し、特色と品質を高めているお店が増えつつあります。一例として富山の「L'évo」は地産地消型のフレンチで有名になってきていますが、値段は東京にある同水準のお店と比べると控えめです。週末の息抜きがてら、日本全国に散らばる特色のあるお店を訪問するのもなかなか良いものです。

企業経営において投資対効果を高めるように、これからも積極的にグルメの投資対効果を探求していきます。

▶▶ 次回リレートーク

吉松 徹郎

アイスタイル
取締役会長 CEO

多様性を包摂する 「公平・中立・簡素」な 社会保険制度への抜本改革を

年取の壁タスクフォース
座長／菊地 唯夫

(インタビューは10月3日に実施)

経済・社会活動の正常化に伴うサービス需要の回復や時給の上昇に伴い、短時間労働者が税・社会保険の扶養の枠から外れることを忌避して行う就業調整の時期が早まっている。サービス産業の人手不足が深刻化する中、10月に開始された新たな支援強化パッケージの評価と中長期的な改革の方向性について、菊地唯夫座長が語った。

第3号被保険者制度が生む 就業調整という「ゆがみ」

本会は7月末に年取の壁タスクフォース(TF)を立ち上げ議論を開始しましたが、直後の8月、岸田文雄総理は「支援強化パッケージ」を10月から開始すると発表しました。

サービス事業を展開する私も、昨年夏ごろから問題の深刻さを感じていました。人手不足が顕著になり現場と背景を探ると、社会保険の扶養から外れるのを避けるために就業調整をするパート・アルバイトさんが多いと分かりました。いわゆる「年取の壁」です。1986年に当時の働き方・家族形態を前提に設計された年金制度が維持され、経済・社会の変化に対応できていないことが生んだ「ゆがみ」だと思います。

パッケージの改善を続けるとともに 社会保険に加入するメリットを発信

支援強化パッケージは深刻な人手不足に対応する緊急避難的措置としては時宜を得ていますが、中長期的な抜本改革の方向性を示さずに実施すること

は、弥縫策と言わざるを得ません。3年の期限内にも使い勝手を改善し、実効性を高め続けることが必要と考えます。実際に何社が手を挙げ、どれだけ第3号被保険者が第2号に移行したのかなどパッケージの効果を可視化・検証し、課題を迅速に見直さなくてはなりません。手続きのオンライン化の早期実現や添付書類簡素化も求められます。

同パッケージは一定規模以上の企業で働き、いわゆる「106万円の壁」に直面する第3号被保険者には社会保険への加入を促す一方、中小企業で働き「130万円の壁」に直面する方には、年取130万円を超えて働いても社会保険への加入を免除するという、真逆のメッセージを発信してしまっています。

例えばパッケージの実施と同時に、猶予期間後は一律に「壁」を大きく引き下げる旨を伝えていけば、第3号被保険者やそのご家族もいずれ加入するのであれば、このタイミングで社会保険に加入し、壁を気にせず働く意思決定ができるでしょう。なぜ社会保険に加入した方が良いのか、そのメリットもきちんと説明する必要があります。

菊地 唯夫 座長
ロイヤルホールディングス 取締役会長

1965年神奈川県生まれ。88年早稲田大学政治経済学部卒業、93年フランスESSEC経済商科大学院大学卒業。88年日本債券信用銀行入行。2000年ドイツ証券会社東京支店入社。04年ロイヤル入社。09年取締役管理本部長兼総合企画部長兼法務部長、10年取締役社長、16年取締役会長(兼)CEO、19年取締役会長。2023年5月経済同友会入会。年取の壁タスクフォース座長、サービス産業活性化委員会委員長。

2019年に公表された年金財政検証によれば、マクロ経済スライド終了時の基礎年金の所得代替率は26.7～21.9%であり、基礎年金だけでは老後が厳しいことが明白になっています。そのため今、第2号被保険者となって企業と折半で保険料を支払い、将来、基礎年金に加え報酬比例年金を受け取れるようにする必要があります。

低所得で苦しい生活を送る高齢者を増やさないためにも、少しずつ適用拡大を図るだけでなく、年取の壁を大胆に引き下げ、第3号被保険者から第2号被保険者への移行を促すべきです。第1号被保険者も、現在の定額負担は低所得者にとって負担が大き過ぎるため、マイナンバーなどを活用して可能な限り所得を捕捉し、報酬比例の保険料体系に変えるなどの改革が必要と考えます。

総理直轄の「国民会議」で 抜本改革を強力に推進

政府は所得代替率の見通しや複雑な社会保障・税制度について、正確で分かりやすい情報提供をするべきです。その上でパッケージが終了する3年後、



意見概要(10月3日発表)

いわゆる「年収の壁」問題への対応について ～支援強化パッケージの評価と社会保険制度の中長期的な改革の方向性～

経済・社会活動の正常化に伴う対人サービス需要の回復と賃金引き上げの動きに伴い、短時間労働者の就業調整が早期化している。サービス産業を中心に人手不足が深刻化し、需要が顕在化しているにもかかわらず、営業時間の限定などサービス供給を一部制限せざるを得なくなりつつある。また2023年度の最低賃金は全

国加重平均で初めて1,000円を超え、さらなる賃上げは就業調整の一層の早期化と人手不足の深刻化をもたらすことから、政府は若い世代の所得向上に向けた取り組みの一環として、支援強化パッケージを施行することを決定した。経済同友会として、同パッケージおよび抜本改革に対する考え方を示す。

意見のポイント

I. 現状認識

●制度上、年金関連の「壁」は106万円および130万円だが、日本スーパーマーケット協会の調査によれば、パートタイム労働者の8割超が103万円以下に就業調整。社会保険料負担への忌避感、家庭内に性別による伝統的な役割分担意識が残っていること、税と社会保険料を合わせると「壁」が複数あるため、制度改革を把握し切れないといった理由が大きく、短時間労働者のみならず経営者、現場責任者への税・社会保険制度に関する啓発が極めて重要。

II. より正確な情報の提供に向けて

●報酬比例年金の必要性 政府は基礎年金の所得代替率の見直しと報酬比例年金の必要性を平易に説明することで、やみくもな年金不安を防ぐとともに、社会保険料負担への忌避感を低減すべき。「壁」の引き上げを提案する声も聞かれるが、報酬比例年金の加入条件引き上げは、短期的な保険料負担を回避できる半面、将来、報酬比例年金を受け取る機会を奪い、低所得の高齢者を増やすことを意味するため、国として選択すべきでない。

●名寄せの必要性 二つ以上の事業所で働く短時間労働者の場合、通算すれば週の所定労働時間が20時間以上かつ賃金月額が8.8万円以上であっても、事業所単位で見えずれかを満たさない場合、健康保険・厚生年金保険の被保険者になれない。マイナンバーを徹底的に活用し、週20時間未満・賃金月額8.8万円未満の労働者についても、名寄せを柱とした執行の見直しをすべき。

III. 支援強化パッケージについて

●パッケージの評価 就業調整の大きな要因の一つである社会保険の「壁」を超えるための緊急避難策が講じられること自体は時宜を得ている。一方、3年間の支援強化パッケージはあくまで弥縫策に過ぎず、「年収の壁」問題の実態と複雑な背景を鑑みれば、実効性が十分に発揮されるかは不透明。

●今回の施策はいずれも時限的な措置で、中長期的な抜本改革の方向性が早期に示されない限り、期間終了後には再び就業調整が始まり人手不足が深刻化する可能性がある。

●106万円の壁に対する施策は社会保険への

加入を促すものである一方、130万円の壁については加入を免除する措置であり、同じタイミングで逆方向のメッセージを発しているため、中長期的にどちらに向かう心構えが必要なのか、働く個人にとっても企業にとっても分かりにくい。

●複雑な年金制度に関する正確な理解の浸透や、第3号被保険者の家庭内の性別役割分担などの意識の変化には時間を要する。3年間という期限の中で同パッケージの実効性を徐々に高めていくため、開始にあたっては、パッケージの効果をタイムリーに可視化・検証するためのデータ収集・分析・公表の枠組みを整え、施行1年目で明らかになった制度上・執行上の課題は2年目以降、速やかに改善することを徹底すべき。

●手続きの効率化 キャリアアップ助成金の社会保険適用時処遇改善コースはスキームの内容が複雑であり、短時間労働者と現場責任者が制度を十分に理解し、個々の事情を踏まえた判断がしやすいよう丁寧な周知を期待する。また、キャリアアップ計画の提出と毎年度の支給申請が求められているが、過度な事務負担とならないよう手続きの簡素化を求める。

●抜本改革に向けて 3年という時間的猶予を無駄にすることのないよう長期的な視座に立ち、社会保障、税、雇用・働き方といった多岐にわたる課題について、抜本的な制度改革の方向性を積極的に議論し結論を得るための、経済界、労働組合、有識者などからなる総理トップの新たな国民会議を内閣官房に設置すべき。

●家族手当などの見直し 短時間労働者の配偶者所属企業において家族手当などの支給基準に配偶者の年収制限があり、こうした福利厚生がいわゆる「壁」の効果を強めてしまっている側面もある。近年、手当の見直しを進めている企業も増えており、引き続きこうした制度の改善に取り組んでいく。

IV. 抜本的な制度改革について

意見本文参照

今と同じ状況に戻さないために、長期的な視座に立ち、社会保障、税、雇用・働き方といった課題について、抜本的な制度改革の方向性を精力的に議論し結論を得るとともに、強力に推進、実行するための、総理直轄の「国民会議」を速やかに設置すべきと提案します。

少子・高齢化が進む中、構造的な人手不足は深刻化する一方です。家族形態や働き方の多様化も進むと思いますが、それに応じて複雑な社会保険制度を用意するのではなく、簡素な制度で多様性を包摂し、雇用や働き方をゆがめない制度への抜本改革が必要です。

企業にも果たすべき役割があります。企業によっては配偶者手当、家族手当などに年収制限があり、「壁」の効果を補強してしまうケースもみられます。第2号被保険者の保険料の半分は、企業が負担します。働く人が将来安心して豊かな生活を送れるように社会保険への加入を促すことは、「人的資本投資」の一環ではないでしょうか。私たち経営者には、より多くの従業員が社会保険や厚生年金に入れる環境を整えることが求められています。

詳しくはコチラ



経済同友会×ビジネスメディア PIVOT コラボ
未来志向の政策トーク番組

日本再興ラストチャンス “グローバルサウス”

経済学者・成田悠輔氏と経営者との対話を通じて、日本を、経済を再興させるアクションプランをYoutubeで発信する「日本再興ラストチャンス」。今回は、グローバルサウスを日本企業はどうビジネスチャンスにつなげるかをテーマに議論しました。



進行

佐々木 紀彦

オープンイノベーション委員会 副委員長
PIVOT CEO

グローバルサウスとのかかわり

佐々木 日本企業はグローバルサウスをどうビジネスチャンスにつなげられるかについて、3人の経営者・有識者のお話を伺っていきます。岩井陸雄さんから、グローバルサウス諸国とのかかわりを伺えますか。

岩井 当社は世界約120カ国でブランド展開をしており、濃淡はありますがグローバルサウスの市場にも相当数入っています。

成田 たばこ市場が伸びているのはどの地域ですか。

岩井 東南アジアやアフリカがまだ需要が伸びる市場、ヨーロッパやBRICsはピークを越えたという感覚です。アフリカや中南米の国々では、ほとんどの人が1、2本の単位で買いますが、やがてバック買いになり、ローカル銘柄からグローバル銘柄の購入へと移行していきます。

佐々木 2人目のゲストは政策研究大学院大学教授の大野泉さんです。途上国開発に詳しく、さまざまな国際機関で勤務されてこられました。

大野 私はJICAやJBIC、世界銀行といった国際協力の現場で仕事をし、今は大学で教えています。当校には新興国のミッドキャリアの方々を含め400人ほど在学し、私のクラスにも多様な国の方々があります。国の特性も違う中、「グローバルサウス」と一括りにしてよいのかは気になるところです。そもそも言葉の持つ意味合いも変化してきました。ベトナム戦争の時代にあるジャーナリストが使ったのが最初です。第1世界・第2世界・第3世界

といった世界の見方をしていた頃です。2000年代には、グローバル化の中で取り残されている国に目を向けるコンテキストで使われるようになりました。最近はロシア・ウクライナ問題などが起きる中で、中立の立場を取る国々を指して使われることが多いのではないのでしょうか。

佐々木 3人目はガーナからオンラインでご参加の牧浦土雅さんです。ガーナでどのようなビジネスをされているのでしょうか。

牧浦 アフリカ大陸には小規模農家が6億人いるといわれています。彼らに肥料や種子類の農業資材を融資する事業を行っています。さらにテクノロジーを使って、与信判断や農業実務自体の支援も行っています。

成田 どのようなきっかけでアフリカ突撃を？

牧浦 2012～13年ごろに東アフリカのルワンダに住んでいて、アフリカの発展が非常に遅い状況を目の当たりにしました。18年に再びアフリカに戻ったときも同じ状況で、誰かが解決しないといけないと思い、創業しました。「そこに登る山があったから」の感覚ですね。

いくつかの整理軸でグローバルサウスを捉える

佐々木 近年グローバルサウスはアジア・アフリカ・中南米の新興国の総称として使われています。中でもインドは盟主と呼ばれることもあります。経済面では2050年にかけてグローバルサウスが米国・中国を上回る規模になると予測されています。人口面では、2050年時点で全人口の3分の2がグローバルサウスになるといわれています。特にインドの人口割合は大きく、経済的にも人口の存在感としても重要度を増していくでしょう。

大野 一方、現時点でアフリカ大陸全体は14億人、つまり中国・インドと同じ規模であり、2050年にはこの倍に

日本再興ラストチャンス

経済同友会とビジネスメディアPIVOTがコラボレーションし、YouTubeで配信する未来志向の政策トーク番組。「失ってしまった」30年を経て、これからどのように日本を、経済を再興すべきか。毎回1テーマを設定し、経済学者・成田悠輔氏と経営者との対話を通じて、解決に向けたアクションプランを提案します。



成田 悠輔

イェール大学 助教授
半熟仮想 代表



岩井 睦雄

副代表幹事
日本たばこ産業 取締役会長



大野 泉

政策研究大学院大学
政策研究科 教授



牧浦 土雅

Degas Founder & CEO

なるといわれています。

佐々木 ガーナでグローバルサウスという言葉は聞きますか。

牧浦 聞きません。大野さんのお話に補足すると、2050年以降に人口が伸びるのはアフリカ大陸だけといわれています。

成田 地球上で最後の人口成長のフロンティアがグローバルサウスになるかも、ということですね。

大野 他方、アフリカでは若年世代が人口の6割ほどになっていきます。人口ボーナスは良いこともたくさんありますが、若い人たちに仕事がある社会経済をつくっていかないと、社会の不安定化にもつながりかねません。

ただG7サミットなどでは、国際的な対立の中で自国の態度を曖昧にしながらリーダーシップを取ろうとしている、あるいはそれぞれのポジショニングを考えている国をグローバルサウスと呼んでいると思います。ビジネスでグローバルサウスとまとめて議論してしまうのは、ミスリーディングにもなりかねないと思います。

成田 いくつかの整理の軸があるわけですね。市場の発展度で言うと、これから伸び盛りの国の政府や企業と日本のような成熟老衰国がどう付き合っていけばいいのか、経済のライフサイクルの問題とも捉えられますね。米中の地政学的緊張がサプライチェーンにも影響している今、特に大事な問題だと思います。

岩井 人口が伸びるのは良いように見えるけれど、仕事があれば社会が混乱します。日本や先進国側も単純に儲かるから進出するのではなく、責任を持って考えるべき部分があるわけです。経済同友会では今、グローバルサウス・アフリカ、グローバルサウス・インドという委員会を立ち上げて議論していますが、各国の健全な成長にどう貢献できるかは、大事な視点です。

自社の戦略を立て、現場を目で見て、適正なリスクテイキングを

佐々木 ここから皆さんに三つずつ、グローバルサウスとの連携をビジネスチャンスにつなげるための提案をしていただきたいと思います。岩井さんからお願いします。

岩井 一つ目は「戦略」を挙げました。企業としてアフリカやインドというフィールドをどう捉えるかが大事です。自分たちは何者なのか、どこで世の中に貢献していくかという議論をして、戦略を立てなければいけません。「アフリカは分からないから」と避けていると、伸びるマーケットを失う可能性もあります。日本には面白い技術やビジネスモデルを持っている会社も多く、アフリカに行き初めて活用の仕方に気付いたり、それをまた日本での新展開に使えたりする可能性もあると思っています。

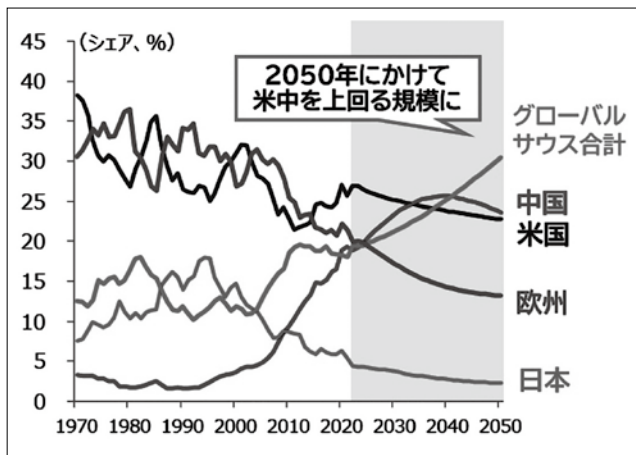
二つ目は「リスク」です。グローバルでの事業展開にはリスクがあります。「最初は損失が出たとしても、その先で成長できるか」といった検討をし、適正なリスクを取れるか否か。左脳でリスク分析をきちんとやると、どうしてもリスクを取りづらくなります。そこを突破するのが経営者・リーダーです。ポートフォリオをしっかり考えて決断することが重要です。

三つ目は「現場」です。トップがアフリカやインドを実際に見に行き、どこに機会があってリスクがあるかを肌で感じる。「現場」「現物」「現実」と言いますが、経営者が自分の目で見て、リスクを取ることが大事だと思っています。

成田 今後はアフリカ・インドのどのような業界や産業にチャンスが広がると見ていらっしゃいますか。

名目GDPシェアの予測

2050年には米国・中国の経済規模を超える

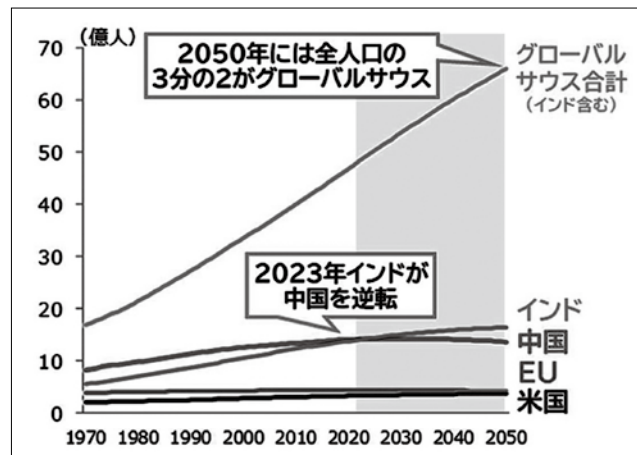


データが入手可能な国で集計

※実績は国際通貨基金、世界銀行。予測は三菱総合研究所

人口の予測

2050年には世界人口の3分の2に



※国際連合の統計を基に三菱総合研究所作成

岩井 やはり農業は大事です。アフリカはかなり食料の輸出もしていますが、食料を買わなければいけない立場でもあります。生産性を上げて国として自給自足を成立させることは大切です、ロジスティクスが整備されれば、かなり変わるだろうと思っています。

佐々木 牧浦さんはいかがでしょう。

牧浦 アフリカ大陸14億人のうち、労働人口の7割ほどは1ヘクタール程度しか耕していない小規模農家です。そして、1日1.9ドル以下で生活する、いわゆる貧困人口の8~9割はアフリカにいますといわれています。農業の生産性は世界平均の3分の1から4分の1にとどまっていますので、この生産性をドラスティックに上げることが事業機会として非常に大きいと思いますし、日本企業にも日々その話をさせていただいております。

岩井 寄付ではなく、新しいビジネスモデルやイノベーションによって社会課題に向かっていくことが、グローバルサウスでビジネスをするときに必要な戦略であり、牧浦さんがまさにそれをされていると思います。

成田 日本人がゼロからアフリカでビジネスを立ち上げているケースは、牧浦さんの他にもたくさんありますか。

岩井 事業となると相当限られますが、例えばセネガルではシュークルキューブという会社がエネルギービジネスを展開しています。郊外の学校などで太陽光発電ができるようにし、通信とつないでスマートグリッドをつくっていこうという発想です。経済同友会・アフリカ委員会の主要メンバーで、社会課題を解決する事業に投資していくインパクトファンドを立ち上げました。日本人で現地事業をやっている方の応援もしたいですし、アフリカ現地の方が発案する事業にも投資をしていきたいと思っています。

牧浦 レストラン事業のように小規模に展開する日本人

は一定数います。ただ、一時期の赤字も良しとしながら売り上げを1億、10億、100億と指数関数的に伸ばしていくようなスタートアップの取り組みはまだ少ないですね。

成田 起業する人たちの視野にアフリカが入っていないのか、根本的にアフリカでの起業が難しいのか、どちらでしょう。

牧浦 ロールモデルが少な過ぎてイメージが湧きにくいですし、アメリカンドリームならぬアフリカンドリームが存在することに気付いていない。機運の小ささの背景だと思います。

岩井 ナイジェリアではユニコーン企業が数社出てきています。株式市場が未整備な国が多いですが、欧米ファンドなどから資金がどんどん入ってきていますので、これから変化していくと思います。

現場で一緒に築き上げる関係性が大切なアセット

佐々木 大野さんからも提言をお願いします。

大野 グローバルサウスといってもやはり国により異なるので、「各国固有の社会課題に着目」を一つ目にしました。その国にどっぷりと浸かりながら解決策を一緒になって考えていくスタンスが必要です。気候変動対策と言っても、灌漑農業の普及が求められている地域もあれば、国土が沈下してしまう国もあります。個々の国の課題を現場で見ることが本当に大事だと思います。

二つ目には「長期の信頼関係を築く」としました。各国固有の課題を理解するためには、その国のリーダー、そして活動するコミュニティとの信頼関係づくりが必要です。牧浦さんがまさに体現されていると思いますが、信頼できるパートナーをつくりながら協働する。そのため人育てるといっても大事だと思います。

佐々木 牧浦さん、その辺りはいかがですか。

牧浦 今、ガーナの人をフルタイムで80人くらい雇用しています。ガーナは約60の言語があると言われていて、各地・各コミュニティの言語を話せる人を揃えて農家をマネジメントしています。一方、ファイナンスやPRの担当は欧米からアジアまで多国籍です。グローバルな観点でベストタレントを集めて、世界的に大きな課題を解決していこうと、日々汗をかいています。

大野 スピードという点だと他国に強みがあります。ただ、日本は現地で一緒に汗を流すような取り組みをやってきました。日本は頼りになるとしてもらえる関係にしていけることが大事ですし、そのためには現地の方と一緒に動く必要があります。そこで三つ目に「人と人の絆」を挙げました。2013年のアフリカ開発会議を機に、アフリカからの留学生を累計1,500人ほど各地の大学で受け入れています。企業でインターンをすることもありますので、企業にとって一つのチャンネルになります。日本は長年、いろいろな国際協力プロジェクトを各国で展開しています。その現場で築き上げた関係性は本当に大事なアセットです。ここに若い世代の交流を組み合わせると、絆を太く長くしていけたらと思います。

佐々木 インドについてはどうでしょう。

岩井 日本からの直接投資はこの10年で倍増していますし、これからも伸びていくでしょう。製造拠点としても注目されています。多様な言語や慣習、政府の規制といった難しさもありますが、もっと関係を深くすべき国です。

大野 貧困の問題も大きく残っていますが、その分ソーシャルビジネスが盛んです。早くからITテクノロジーを使った遠隔診療が進み、活用されています。こうした現場を知って一緒に事業に取り組むのも重要だと思います。

牧浦 6月はインドに滞在していました。各地を回ったのですが、すごいと思ったのは人口の99%が登録しているという生体認証システム「アドハー」です。日本で言うとマイナンバーシステムのようなものです。これを使って補助金支給が行われ、農業資材の購入もできる。生体認証と決済が完全に統合されていることを実感しました。今後、医療・保健・農業といった分野でぐっとIT系のサー

ビスが伸びるポテンシャルがあると思います。

世界の脱炭素の鍵はアフリカにある

佐々木 牧浦さんから提言をお願いします。

牧浦 私は「気候変動」「AI」、そして「脱成田悠輔化」を挙げました。先日、ロンドンで金融のラウンドテーブルに参加したのですが、世界は気候変動とAIで動いています。われわれは農家へのファイナンス支援をしていますが、同時に持続可能な農法の普及にも力を入れています。肥料を少なくして土壌が本来持つ肥沃な力を使い、二酸化炭素を土に隔離しながら農業を行っていく手法が今、非常に注目されています。アフリカは過去40年間で干ばつが3倍、洪水が10倍にも増えています。しかし、世界の温室効果ガスの排出量におけるアフリカの割合はたった3.8%しかない。世界で最も気候変動の影響を受け、しかし最も寄与していないわけです。一方、世界の未開拓耕作地の6割はアフリカにあります。欧米の投資家は今、こぞってアフリカの農地に投資をしています。持続可能な農法や植林事業を行うことでカーボンクレジットを拡大できる機会を持っている。つまり、世界の脱炭素の鍵はアフリカにあるわけです。日本も温室効果ガス排出が第5位ですので、アフリカへの投資が加速することに期待したいと思います。欧米の名だたる財団や基金はエネルギートランジションに1兆円規模で投資しています。全世界の気候変動への投資のうち、3分の2くらいがグローバルサウスといわれる国々に投下されないと、世界のネットゼロはあり得ないと思います。

二つ目の「AI」に関して、当社では世界的な財団から資金提供を受けて、大規模言語モデルの開発も行っています。われわれは3万軒ほどの農家にファイナンスを提供しているのですが、識字率はほぼゼロで、スマホもネット環境もありません。現地をこまめに回るフィールドエージェント人員を配置し農業をサポートしているのですが、彼らが現場で使えるようなAIモデルです。農地の水分量や農作物の種類を入力してもらえば、どういう農法で何ができるか、二酸化炭素の吸収がどの程度かといったこ



とが分かります。AIの活用は途上国の未来を大きく変える重要な技術で、多くの可能性が秘められています。

成田 気候変動の影響がアフリカで特に大きいのはなぜなのでしょう。

牧浦 そもそも気候変動に対する許容量がなさ過ぎます。1人当たりのGDPが2,000ドル前後で、灌漑設備などを造りたくても資金がありません。先進国のような保健制度も整備されていません。

佐々木 三つ目の「脱成田悠輔」とはどういうことですか。

牧浦 なぜ成田先生がバズっているのかを考えると、至極当然のことをズバツと言っているからだと思います。言いたいことが言える、やりたいことがやれる社会を形成していかなければ、日本の根幹は変わらないのではないかと。成田先生の影響力が良い意味で弱くなっていくのが日本再興の鍵ではないかと思えます。

佐々木 もっとみんなが率直に表現せよということですね。他国では人々が声を上げ、運動が起こるのですが、日本ではデモも少ない。

成田 他国であれだけデモや暴動が起きているのに、一番やばいはずの日本で何も起きないのは不思議です。素直に表で堂々と言う・やるということを取り戻そうということと受け止めました。日本はまだギリギリ豊かだし、そこそこのガンバリでぬるくやっていくのが一番効率良いと、短期的には思えますよね。文化の違う遠い国に突入していくなんて、合理的な人はやらない。けれども、目の前ではインセンティブがないことをやる人間が、長い目で見ると一番合理的です。本当の危機が訪れてどうにもならなくなる前に、勝手に立ち上げる人がどれだけ増えるかが大事だと思いました。

大野 牧浦さんは自分の使命として、新しい方法でアフリカで農業に取り組んでおられます。そのようにやりたいと思うことがある人を潰さない、むしろ許容し奨励するコミュニティや仕組みも必要だと思いました。

グローバルで起きている大きな流れを捉え、 官民連携した取り組みを

成田 企業や個人ができることについて話してきました

が、それを支える政策や制度など、政府がやるべきことについての問題意識を伺えますか。

岩井 中国を見ていると、官と民が戦略的に手を携えて進出していると感じます。対する日本はなかなか連携できていない。こういう国にはこういった形で日本全体として貢献しましょう、といった絵があって、そこに皆が乗っていくような産業政策をグローバルな視野で進めていただけると、物事が加速すると思います。

大野 官民が共になって相手国の官民と対話していくことが重要です。国際協力の現場では専門家同士だけでなく、大使や省庁担当者、企業、各機関などを巻き込んで議論をしてきました。すると相手国が何を考えているか、キーパーソンは誰かが見えてきます。全ての国にはできないけれど、日本に関心を持ってきている国、長期的に関係を構築したい国を選んで官民で対応していく。日本は戦後長年かけて世界各国で信頼を回復・構築してきました。その過程で築いた知日派人材とのネットワークを活用していくべきだと思います。

牧浦 気候変動・AI・グローバルサウス補助金で100兆円をお願いしたいです。米国ではインフレ抑制法という名を借りながら、EV補助に数十兆円近く使っています。こうしたドラスティックな資金投下が求められています。

佐々木 皆さんのお話を伺ってきましたが、グローバルサウスを日本としてどうチャンスにするかという点について、成田さんからコメントをいただけますか。

成田 グローバルサウスという言葉はやや雑な括りだと思いますが、歴史を踏まえて世界の行く末をきちんと考えて、ビジネスも個人の行動も選択していこうという、当たり前のところに戻ってきたということでしょうか。得てして国内の内輪の話になりがちですが、まったくスケールが違う世界的な変化がグローバルで起きている、「逆転の逆転」のような現象も起きています。概して農業もしやすく、天然資源も豊富な南側に比べて、その恵みが少ない北側は、人の力で社会制度を創る必要があります。その結果強くなっていったのが18～20世紀だったとも言えます。今起きているのは南側の逆襲であり、長い近代史の大きな結節点にいるのかもしれない。

YouTubeで
配信中

日本再興ラストチャンス
“グローバルサウス”

出演者

岩井 睦雄 副代表幹事／日本たばこ産業 取締役会長
大野 泉 政策研究大学院大学 政策研究科 教授
牧浦 土雅 Degas Founder & CEO



動画はこちら▼



新入会員紹介

会員総数 1,557名(2023年10月20日時点)



ながみ よう
永見 世央

所 属：ラクスル
役 職：取締役社長



てしろぎ ひろし
手代木 洋

所 属：アルコニックス
役 職：代表取締役 社長執行役員COO



こばやし けんいち
小林 献一

所 属：フィリップモリス ジャパン
役 職：副社長(兼)エクスターナル
アフェアーズディレクター



さ ども ひろゆき
佐渡友 裕之

所 属：プロティビティ
役 職：マネージングディレクター



な す のりこ
那須 規子

所 属：国際協力銀行
役 職：常勤監査役



いにのみ ひろし
新家 寛

所 属：西村あさひ法律事務所・
外国法共同事業
役 職：執行委員パートナー



しぶ や まこと
渋谷 誠

所 属：双日
役 職：常務執行役員CFO



うえむら こうすけ
植村 幸祐

所 属：双日
役 職：執行役員



かすたに としひで
糟谷 敏秀

所 属：東京ガス
役 職：代表執行役員副社長



さかい かずのり
坂井 和則

所 属：TOPPANホールディングス
役 職：取締役副社長執行役員



かなざわ ゆういち
金澤 勇一

所 属：豊田通商
役 職：執行幹部



まつき としや
松木 俊哉

所 属：国際社会経済研究所
役 職：取締役社長



ふじさわ くみ
藤沢 久美

所 属：国際社会経済研究所
役 職：理事長



いまむら くみ
今村 久美

所 属：カタリバ
役 職：代表理事



さかい とおる
坂井 徹

所 属：JPホールディングス
役 職：取締役社長



ながせ たかみつ
長瀬 孝充

所 属：キョーラク
役 職：取締役社長



しげまつ ろい
重松 路威

所 属：ニューラルグループ
役 職：取締役社長



たなべ たかゆき
田辺 孝由樹

所 属：パナソニック ITS
役 職：代表取締役CEO



ほり よしたか
堀 義貴

所 属：ポリオ・グループ・ホールディングス
役 職：取締役社長CEO



すだ けいちろう
須田 騎一郎

所 属：ユナイテッドグループ
役 職：取締役社長



さいとう たろう
齋藤 太郎

所 属：dof
役 職：代表取締役



すなが じゅんこ
須永 順子

所 属：クアルコムジャパン
役 職：アドバイザーチェアマン



たなか わかな
田中 若菜

所 属：リンクトイン・ジャパン
役 職：日本代表



いけだ えつや
池田 悦哉

所 属：東邦アセチレン
役 職：取締役社長 社長執行役員



ほらだ かつひこ
原田 克彦

所 属：日本熱源システム
役 職：取締役社長

退会

おのざわ やすお
小野澤 康夫

所 属：三井不動産
役 職：特別顧問

みやがわ みつこ
宮川 美津子

所 属：TMI総合法律事務所
役 職：パートナー弁護士

アスナビでアスリート2人内定。次回は3月21日に開催

4月6日に開催した、企業と現役トップアスリートをマッチングする就職支援制度「アスナビ」説明会（経済同友会と日本オリンピック委員会（JOC）の共催）を通じ、当日プレゼンテーションしたアスリートのうち2人が会員所属企業に内定した。



内定した山本選手（左から2人目）と齊藤選手（中央）

内定したのはタナチョーにトライアスロンの山本稜弥選手、プランテックにパラ卓球（車いす）の齊藤元希選手。これによりJOCと他団体の共催分も含めたアスナビ全体の今期内定者は13人、

累計採用決定実績は381人、224社・団体となった。

本会は2010年のスタート時よりアスナビに積極的に協力、JOCと共催して会員所属企業への説明会を実施してきた。今期は前出2人の他にも既に会員所属企業のキックマンが水泳・競泳の田中大寛選手、同全日空商事がバレーボール・ビーチバレーボールの上田翔貴選手を採用している。アスナビは企業がトップアスリートに対し安心して競技に取り組める環境を提供することを目的としているが、同時に社員がアスリートと共に働き、応援することによって、組織に新たな活力や一体感を

生み出す効果をもたらしている。

次回は2024年3月21日に日本工業倶楽部で開催する予定。会員本人のほか人事部門担当者などの参加も可能だ。担当する「スポーツとアートによる社会の再生委員会」は、今後もアスナビの認知拡大と、アスリートと企業とのマッチングを支援していく。



赤い羽根共同募金にご協力ください

寄付金は地域福祉事業の財源として役立てられます。「つながりを絶やさない社会づくり」を推進しております。

◆物品寄付で、社会貢献と節税を

型落ち、荷崩れ品の在庫などの寄付を受け付けています。全額損金として取り扱いができます。
 <取り扱い例>家電、自動車、生活家具、衣類（新品）、化粧品など

◆『赤い羽根』マークのご活用を

CSR・SDGs活動の一環として、イベントやホームページなどで『赤い羽根』マークなどをご活用ください。
 <コラボ事例>赤い羽根配布、寄付金付き商品、募金箱設置

【お問い合わせ】 社会福祉法人 東京都共同募金会 TEL：03-5292-3182



No.863 November 2023

経済同友 11

C O N T E N T S

特集	Column
共助資本主義 マルチセクター・ダイアローグ 03	私の一文字 野田 由美子 「信じた道を『拓く』」 02
CLOSE-UP 提言	リレートーク 遠藤 直紀 「グルメの投資対効果」 09
年収の壁タスクフォース【意見】 菊地 唯夫 座長	私の思い出写真館 中島 好美 「シンガポールは私のダイバーシティ・ インクルージョンの実践道場」 19
多様性を包摂する「公平・中立・簡素」な 社会保険制度への抜本改革を 10	新入会員紹介 17
日本再興ラストチャンス	アスナビでアスリート2人内定。 次回は3月21日に開催 18
“グローバルサウス” 12	赤い羽根共同募金にご協力ください 18



中島 好美
積水ハウス
取締役

シンガポールは 私のダイバーシティ・ インクルージョンの 実践道場

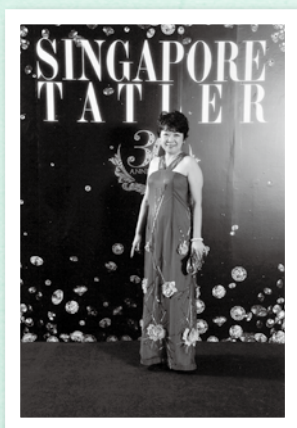
海外マネジメントの経験をしたいという希望がかない、前職のアメックスでシンガポール・カントリーマネジャーが内定したのは、2011年。震災後でBCPが発動され慌ただしい中、後ろ髪を引かれる思いで9月にシンガポール着任した。放射能問題で検疫が強化されて荷物が数カ月留められ、苦勞した記憶がある。

アメックスでも日本人初の、出身地を離れたカントリーマネジャーのアサインメントであった。アジア系女性初でもある。これにはアジア圏、グローバルの社員に向けたD&Iの強烈なメッセージが含まれていた。まだ歴代社長は欧米系の男性であるケースが多かったのだ。私がタウンホールで就任のスピーチをすると、「とてもうれしい」「誇りに思う」と多くの社員が駆け寄ってきてくれ、メッセージが共有できてうれしかった。民族・文化・宗教が異なる人によって構成される国でのビジネス。ラマダンの最中のイベントを控え、他の宗教的

な活動を理解して年間スケジュールを作ったり、戒律ごとに分けて用意したテーブルに食べ物をセットしてパーティーをしたり、年に数回あるお正月のたびにすることのお祝いなどの体験は楽しく貴重だった。違いを楽しむ生活がそこにはあった。ジェンダー、年齢にかかわらず専門性のあるキャリアを磨き、数カ国語に堪能であり、自分の意見をはっきりと言う点など日本との違いを見て、それがシンガポールへの企業進出を支える人的資源であることも実感した。

昼夜問わずソーシャルな会合も多く、人脈がモノを言う社会だ。そのおかげで多くの友人と家族ぐるみの付き合いが今も続いている。

積水ハウスもシンガポールで住宅事業に参画している。コロナ禍でご無沙汰だったが、今年中に3年ぶりの訪星を目指している。



2011年、シンガポールのラグジュアリー雑誌の出版パーティーにて

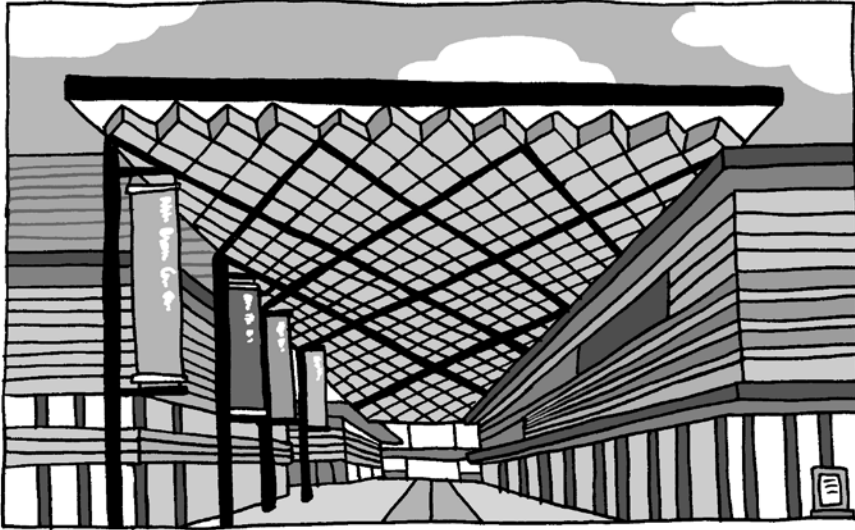


2012年、シンガポール女性のためのカンファレンスで、女性リーダーとして講演。夫と共に参加

同友会は
行動する“DO”友会!

今年は奈良で開催されました

全国経済同友会 代表幹事円卓会議



◀会場となったのは
奈良県最大の会議場・
観光交流拠点
「奈良県コンベンション
センター」

全国44経済同友会の代表
幹事が約1年ぶりに一堂に
会し、意見交換



奈良文化財研究所
馬場基氏が「奈良に潜む
古代国家のグローバル・ロー
カル・多様性」について
講演



◀会議後は懇談会に場を移し、今後の
活動に向けて交流を深めました。

山下真 奈良県知事、鈴木千恵美 奈良市
副市長にもご参加いただきました。

来年の円卓会議は神戸で
開催の予定です



イラスト・溝口イタル

