

Press Release

2018年3月26日配信

2018年3月30日修正

ノーベル平和賞受賞のムハマド・ユヌス博士が京都で講演

「イメージできた社会、必ず創れる」

成基コミュニティグループ 55 周年記念事業で子どもたちを励ます



【報道関係者各位（3月26日配信分）】関西圏を中心に学習塾など教育サービスを全国展開する成基コミュニティグループ（本社：京都市中京区烏丸通二条上ル蒔絵屋町265-2、代表兼最高経営責任者＝CEO：佐々木喜一）は2018年3月25日午後、国立京都国際会館アネックスホール（住所：京都市左京区岩倉大鷲町422）において、講師に2006年度のノーベル平和賞受賞者であるムハマド・ユヌス博士（無担保小口融資＝マイクロクレジットを手がけるグラミン銀行創設者）をお招きした講演会を開きました。

本講演会は、特定非営利活動法人アース・アイデンティティ・プロジェクト

がユヌス博士の邦訳新刊本『3つのゼロの世界』（山田文・訳、早川書房・刊、英書タイトル：「A World of Three Zeros」）の発売を記念して京都、東京、広島で5回にわたり出版記念講演会を開くのを機に、2017年度の「成基コミュニティグループ創立55周年記念」事業の一環として開催しました。

講演会は2部構成で、第1部は「ユヌス博士の地球『未来学』教室」と題した講演です。当社グループ本部のある京都市などから小学生、中学生、高校生とその保護者や大学生、また教育関係者や来賓、マスコミ関係者ら500人以上が参加しました（参加費は無料）。第2部は京都市などの経済界首脳・幹部ら約50人を対象としたパネルディスカッション「21世紀を生き抜くためのソーシャルビジネスへの展開」を実施しました。

本プレスリリースでは、ユヌス博士の講演およびパネルディスカッションについて、概略を以下に説明いたします。

▶ムハマド・ユヌス博士（Dr. Muhammad Yunus）プロフィール



1940年、バングラデシュ第2の都市チッタゴン生まれ。米ヴァンダービルト大学で経済学博士号を取得。72年にバングラデシュに帰国後、74年の大飢饉による貧しい人々の窮状を目の当たりにして以来、同国の貧困撲滅のための活動を開始。83年に無担保小口融資（マイクロクレジット）を手がける「グラミン銀行」を創設した。「貧しい者のための信用制度には抵当も担保も必要ない」という、ユヌス博士によるグラミン銀行の中核となる理念のもと、農村部の貧しい人々の自立を支援し、低所得者層の自営業者、特に貧しい女性に小口の融資を行い、同国の貧困軽減に大きく貢献。その功績が称えられ、2006年にノーベル平和賞を受賞した。このほか、「アジアのノーベル賞」といわれるマグサイサイ賞、米国自由勲章、米国議会ゴールドメダル賞、世界食糧賞など世界各国・地域から100以上の賞を授与されるほか、世界中の大学より40以上の名誉ある称号（名誉博士号など）を授与されている。ビジネスの手法で貧困撲滅を目指すユヌス博士は、教育、医療、エネルギー、情報通信などの様々な社会課題を解決する50社以上のグラミン関連企業（グラミン・ファミリー）を経営。バングラデシュにおける地場産業の振興、通信技術の普及、再生可能エネルギーの利用などのソーシャルビジネスを展開・推進するとともに、国連や多国籍企業、大学などともパートナーシップを組み、日々世界中でソーシャル・ビジネスを実践し続けている。

▶第1部講演会「ユヌス博士の地球『未来学』教室」

(※「」内はユヌス博士の講演発言内容)

「バングラデシュをご存知でしょうか？ この国は、山もなければ丘もない平べったい国で、面積は日本の約3分の1しかない。海拔と同レベルの低く平らな土地が広がっているため、地球温暖化や洪水、高潮などで水位が上がれば水浸しになり、人が住めなくなってしまうのです」

バングラデシュ人民共和国は、1947年のインド・パキスタン独立分離を経て、1971年12月に西パキスタンから独立して今の国家となった。国土の中央部をガンジス川など大河が流れ、広大なデルタ地帯が国土の多くを占めるが、低地が広がるため大きな河川の氾濫（はんらん）や干ばつに弱く、また南に面したベンガル湾からサイクロンがたびたび上陸する影響で洪水が頻繁に起きている。

「そんな小さい国なのに、人口は多いのです。71年の独立当時に7500万人だった人口はその後増え続け、今では1億5500万人を超え、世界でも稀な人口密度の高い国となりました。1km²の中に1000人以上が住んでいるのです。どこに行っても人にぶつかるくらい多い。今、世界の人口を80億人として、その全てをアメリカ合衆国の全土に住ませたとしても、バングラデシュの方が人口密度は高いのです。それほど人が多いため、さまざまな問題が発生します。きれいな水もなければ電力もない。そしてバングラデシュというとニュースになるのは洪水だけ。大きな河川の上流にあるインドやネパールで雨が降ると、バングラデシュが洪水になり、人々が暮らすのは容易ではありません。当然、乾いた土地は高く、ほとんどの人が住めません」

このような土地柄のため、国家独立の71年には「85%の人が貧困状態にあったのです」とユヌス博士。洪水になると、被災した人々が避難できるのは「高速道路の上だけ」（同）という状況だった。



「74年に大飢饉が起きたとき、私は大学で教えていましたが、『どうにかして人々を救えないか』と真剣に考えました。大学の隣にある小さな村に行き、『何か役に立てることはないか』と聞き回りました。そして、小さなお金を農民に貸して、返せないと全てを奪っていく、いわゆる『ローンシャーク』と呼ばれる高利貸しから守ってやらなければと思いました」

「融資」の名目でお金を貸し付け、それを返せないと生活に必要なものまで全て根こそぎ奪っていく高利貸しに義憤を覚えたユヌス博士は、その現状を変えなければならぬと独自のアイデアで貧しい村民にお金を貸し始めた。

「私が(お金を)貸しさえすれば、みんな高利貸しに頼らずに済むようになる。みんなが喜んでくれましたし、私もうれしかった。人の役に立つことができたと思いました。ですが、次に起こったのは銀行とのケンカです。銀行に、私はこう言いました。『君らが貸すべきじゃないか。私はただの学校の先生だ。銀行は人のためにお金を貸すのが仕事だろう。しかし、既にお金のある人ばかりに金を貸して、貧しくお金のない人には貸さない。それはおかしい!』と」

銀行は借金を返すあてのない人に貸すことはできないと主張したが、ユヌス博士は「そんなことはない、私は銀行とまったく逆のことをしているが、うまくやれている」と反論した。その中で、新たな決意が芽生えていったという。



「そこで『私自身が銀行をつくれればいい。そうすれば貸し続けられる』と考えました。しかし、政府が（銀行設立の）ライセンスをくれません。いろいろな人をお願いしましたが、みんな『気が狂ったのか？ 貧しい人に貸す銀行なんて、そんなの成り立つわけないよ。放っておいたらどうだ』といわれる始末でした。いろんな話し合いをして、どうにかこうにか 1983 年に銀行を設立する許可が出ました。村に行ってお金を貸すことを目的に、『グラミン（ベンガル語で村）銀行』と名付けました」

ユヌス博士は、既存の銀行が都会にあって街に住む人だけに融資し、村にはいかないことに反発を感じていた。「バングラデッシュは何千何万という村で成り立っているのに、銀行は街にとどまって村にいかない。だから銀行の逆をやった」と説明する。

「銀行設立から 41 年が立ちました。バングラデッシュの国中に約 600 の支所がありますが、全部が村にあり、街にはまだ 1 つもありません。『村でお金を貸す』が私の約束です。銀行の逆を、真っ先にやったわけです。金持ちではなく、貧しい人に貸す。より貧しい人には、より多く貸せる。抵当や担保は不要、契約文書もなし。グラミン銀行には法律家もいません。普通の銀行がやっていることを全てやめたが、うまく回っているのです。実際に 99% 以上の借り手が着実に返済しています。普通の銀行は国一番の金持ちからでも返してもらえないこともありますが、グラミン銀行は全員がきちんと返済しています」

この現象は「バングラデッシュだけかと思ったが、そうではなく世界中で同じだった」とユヌス博士。米国でさえも、貧しい人たちに少額を貸せば、きちんと返済されているという。

「このことは新しい希望を与えています。間違ったこと、よくないと思ったら、

その逆をやるのが一番いいのです。法律などで従来の道が決まっていますが、新しい目的地を見つけて進んでいけば、新しい道ができるのです。従来のルールと全く反対のことをしよう、もしくは反対側に道をつくろうとすればいいのです。世の中の『そんなことはできっこないよ』という反論に、耳を貸す必要はありません」

それは新しい道を切り開こうという「挑戦の心、めげない心、ルールを破ろうとする心」もあり、勇敢でなければできない」とユヌス博士は補足する。

現在、グラミン銀行からは900万人以上が融資を受けており、世界で2万4000人の若いスタッフが働いている。その誰もが「いきいきとやる気になって働いている」と博士はいう。その銀行を中心とする「グラミン・ファミリー」は、ほかにある同国や世界のさまざまな問題をビジネスとして解決するために動き出した。

「医療や健康、環境、衛星、栄養状態など、問題は山積しています。これらをビジネスとして解決しようと考えました。つまりソリューションのビジネスで、これが我々の標準のやり方になりました」

例えば、バングラデシュの電力問題。都市には明かりがあついても、村落の電化は進んでいないという。そこで太陽光発電の会社を設けて事業に乗り出し、「村民が1カ月に使っている（明かり用の）油の代金を払えば、それに必要な分だけ電力が買える」といったシステムを構築した。そして、村人が3年間分の電力料金を支払い終えれば、その太陽光発電のシステムが無料で使えるようになる仕組みにした。「これで全国200万戸にソーラーパネルが行きわたることになった」（ユヌス博士）。

「そこで私は親たちに言ったのです。『就職先とか、仕事をもらうことを探すことはやめにしましょう』と。そもそも仕事をもらうというのは、昔ながらの古い考え方ではないか、と。自分が仕事をつくる側に回る、仕事を創造していくことが自然なことなのです。そんなの無理だという人には『母親としてあなた自身を見せなさい』といいました。字が読み書きできないお母さんでも少額の20〜40ドルで立派に起業して仕事をつくってきた。教育を受けた子どもたちに、それができないはずはないのですから」

電化されて明るくなった家では日が暮れても仕事が進み、子どもたちも勉強できるようになった。グラミン銀行で融資を受けた人は、子どもの世代はみんなが教育を受けるようになっている。しかし、せっかく学校を卒業しても「働く場所がない」「就職口がないのに、なぜ教育を受けさせたのか」との苦情も出たという。しかし、「誰かに仕事をもらうという

発想自体が、実はおかしいのではないか」とユヌス博士は指摘する。

「今の時代は、普通の人でも誰もが超人（スーパーヒューマン）になれる。個人の所得のためだけでなく、世の中のためになる仕事を作っていくことができる。しかも今は進化したテクノロジーがあり、自分の中にあるパワーを生かすことができる環境が整っている。その方向に世界は動いているのです。かつてサイエンス・フィクション（SF）が流行しましたが、本や映画、漫画になったSFのアイデアは今の時代にほとんどすべてが実現しています。想像したことは、必ず実現するのです。そこで今度は『SF＝ソーシャル・フィクション』として考えてみましょう。どんな社会を作りたいか、それをイメージすることが、社会を変えるパワーの源泉になるのです」

ユヌス博士は「過去に不可能だったことをリスト化して書き出し、それを可能にしていくことができる時代になったとし、それは「誰もが自分の力でできる」と強調しました。「想像力を発揮して、イメージさえできれば、すべてが実現できる」という力強い言葉で講演を締めくくった。

第1部の最後には中学・高校生7人が質疑に立ち、ユヌス博士と並んで座って答えを聞く機会がありました。ユヌス博士もこれに喜び、笑顔でわかりやすく答えていました。

最初に質問した高校2年生の女子は「フィリピンのセブ島に短期留学し、貧しさの現状にショックを受けました。何が貧困を引き起こしているのですか」と尋ねました。ユヌス博士は「貧困をつくり出しているのはそこに住む貧しい人々ではない。世界のシステムが貧困の原因になっている。そのシステムを根本から変えることができれば、貧困はなくなる。貧しくて金融システムに頼れない人が、資金を得て自分で生活していけるようにすることが重要だ」と指摘しました。

次に質問に立った中学1年生の男子は「日本人の印象や、改善すべき点は何ですか」と聞いていました。ユヌス博士は「日本は貧困の撲滅に向けて非常にヘルプフルだ。政府レベルでも努力をしている。しかし、政府の援助は相手国の政府にとどまり、行き渡らない面があるなど限界もある。日本のNGO（非営利団体）も大変頑張っているし、日本企業でも『ユニクロ』を展開するファーストリテイリングやユーグレナがバングラデシュで合弁を設けている。正しいアプローチを実現すれば、君が大きくなる将来は貧困がなくなっていると期待している」と述べました。

（第1部おわり）

▶第2部パネルディスカッション

「21世紀を生き抜くためのソーシャルビジネスへの展開」

第2部のパネルディスカッションは、参加者との質疑応答形式とし、ユヌス博士が質問に答えた。（「A：」がユヌス博士の回答。なお、「Q：」＝質問者の肩書きや氏名は省略した）



Q：通常のビジネスと「ソーシャルビジネス」の違いは何か。

A：通常のビジネスの目的は「利益の最大化」だ。商品を作り、需要を満たし、デザインをすることで最大の利益を得て、競合に勝てるような利益を手にする。利益を出せば出すほど成功したビジネスと言われる。株式市場はその商品が好きだから株価が上がる。また、自分のために稼ぐことが基本にある。

しかし、我々がソーシャルビジネスは、問題を解決するためにビジネスをすることが目的だ。例えば、「安全な飲料水を作りたい」と考えた場合、通常のビジネスなら「これはチャンスだ、水さえ売れば買ってくれる。利益が懐に入り込む」と自分の利益を考える。だが、ソーシャルビジネスは「誰もが飲める、綺麗で安全で健康な、安い水を作ろう」と発想する。定義は「問題解決をするビジネス」。これは（株主への）配当金もない、社会のための問題解決を志向するものとなる。

Q：持続可能なソーシャルビジネスについて様々な定義がある。どんなことを重視すればよいか。

A：他の人の考えを気にする必要はまったくない。「自分がやるべきだ」とおもいうことをやればよく、比較には意味がない。我々のソーシャルビジネスをやると

きの持続可能性とは、財務面での話になる。つまり、赤字にならないこと。赤字になると続けられなくなるので、黒字を維持することだ。少しでもこぼこはあっても黒字を保つことがサステイナブル（持続可能）ということの基本になる。

最も重要なので「楽しんでその仕事をしよう」ということ。人のためにやっていることで幸福が生じなければウソである。強制されてやるようなことではない、ということ。

ソーシャルビジネスでも結果が重要になる。経営者が我々に報告するのは「どれくらい失業が減ったか」「雇用されたか」「起業家になったか」だ。これはビジネスにとって重要な、欠かせざる点だと思う。通常の従来型ビジネスなら「どのくらい収益が上がったか」を気にするが、我々はそういう点は最初から考えない。問題解決を気にするのだ。

以下、他の登壇者の皆様の発言要旨をまとめました。

●稲吉紘実・ポーランド国立ストウシェミンスキー美術大学教授



私は企業の CI（コーポレートアイデンティティ）デザインを専門としているが、全ての企業から仕事を受けるわけではない。しっかりとした理念、価値観を持ち、それを共有できる経営者と現在や過去ではなく未来を見つめて CI をデザインしていく。成基コミュニティグループには 100 年構想をいうものがあり、「ノーベル賞受賞者の輩出日本一をめざす」という大望を掲げている。それには「子どもたちに本物のノーベル賞受賞者に会わせることが不可欠だ」と考え、成基コミュニティグループの佐々木基一代表とユヌス博士が手を組めるよう話を

進めてきた。それが、きょう実現した。「思ったこと、イメージしたことは実現する」というユヌス博士の言葉を改めて実感している。

●佐々木喜一・成基コミュニティグループ代表



産業界の有力経営者と話していると、大学生が「勉強しなさすぎる、どうにかしてほしい」との話をよく聞く。大学全入時代が来てはいるが、新卒で入社して3年以内に辞める人が3分の1に上り、サービス業では50%弱まで増えている。これを、どう回避するか。

20～30代、40代は今後、学び直しをしないと社会で実績を高められない可能性も出てきている。社会に出てからもう一度学び直す需要は、先進国では日本が最も少ない部類に入る。日本の労働力人口は現在の8000万人から、少子高齢化が進んで2060年には4000万人に半減するとみられている。単なる職業訓練ではなく、個々人の生産性をぐーっと高めていかないと経済力がますます落ちてくる時代になりかねない。現在の「働き方改革」は生産効率性を高めるための試金石でもある。

日本はこれまで知識偏重型の「左脳」ばかりで教育してきたが、これからは創造性などを司る「右脳」を鍛える教育が必要になる。もっと実際に使える教育を増やしていかなければならない。そのために教育再生実行会議は専門職大学の設置を推進している。

●光吉眞澄・一般社団法人 京都国際キャリアグループ 理事



日本ではこれまで大学および大学卒業後に職業教育を受ける機会がほとんどなかった。企業の入社させたい学生を見極める際に、学生の本質的な強みや能力を客観的に掴むことはほぼ不可能で、普通教育のみを材料に、インプレッション（印象）だけで判断するため、入社3年後の離職率が30%まで高まるなどの不幸な事態が起きている。

一方で、高等工業専門学校（高専）の学生の離職率は1%に止まっている。高専の学生がきちんとした職業観を磨いてきた一方で、普通の学生は職業観を持つことができないでいる。

新しい制度で「専門職大学」を設けるための準備が各地で進んでいるが、この事業構想を佐々木喜一・成基コミュニティグループ代表に持ちかけたところ、新制度・専門職大学「京都キャリア大学」の創設に向けてご協力をいただくことになった。これは単なる職業訓練校ではない。教員の6～7割を民間から集め、「知識」「技能」、そして何より大切な「行動力」を持っている学生を、新しい評価法で教育していく場となる。民間企業各社の強力なお力添えを期待している。

（第2部おわり）

以上

【訂正箇所あり】稲吉紘実・ポーランド国立ストゥシェミンスキー美術大学教授の発言（下線部）を修正しました。（2018年3月30日）

【講演内容およびプレスリリースに関する問い合わせ先】

成基総研（成基コミュニティグループ会社）

担当：辰巳 直之（マーケティング部 部長、携帯：090-2108-1438）

電 話：075-256-8802

F A X：075-256-8843

メール：tatumin@mail.seiki.co.jp

成基コミュニティグループ

ウェブサイト：<http://www.seiki.co.jp>