

「恋する豚研究所」は、温かくて熱いビジネスモデル

製薬企業勤務 今道 志保

講義に参加するまで「恋する豚研究所」の存在も、社会福祉法人 福祉楽団さんのことも、飯田大輔さんのことも全く知りませんでした。

しかしお話を聞けば聞くほど、「恋する豚研究所」という名称からは全く想像もつかない、福祉、社会貢献、地域活性化ビジネスなどの言葉が次々と頭を巡り、想定外の驚きと、そしてたくさんの感銘を受け、とても興味深くお話を拝聴できた90分間でした。本レポートでは、私が最も興味を持った3つのポイントについて、感想と共に私の考えについて述べたいと思います。

1) リーダーシップ：ぶれない目的とビジョン

事業を多角化されていますが、飯田さんは本来起業された目的である「障害のある人にきちんと給料を支払いたい。地域を元気にしたい」を見失わず、つねに事ある毎にその目的、ビジョンに立ち戻って事業を考えていらっしゃいました。

その姿は経営者にあるべき姿であり、おそらく日頃から幹部社員や従業員にも同じように何度も何度もビジョンに立ち戻るコミュニケーションを取られていることが想像できました。経営者の言動の芯がぶれることがなければ、社員も同じように常に意思決定の場面で目的・ビジョンに立ち戻ることができるようになります。そうすることで会社として目的・ビジョンが統一できる、皆が同じ方向に向かうことができる、これが経営およびリーダーシップのあるべき姿なのではないかと思います。

また飯田さんの経営者として素晴らしいところは、物事を常にポジティブに捉えていらっしゃる事、そして何より事業を楽しんでいらっしゃる事です。ネガティブで、ネクラで、やらされ感満載の社長に、ついていく

社員はいるでしょうか？飯田さん自身が事業を楽しんでいることが、経営者として何より大切なことだと思います。

飯田さんのお話を聞いて、あるべきリーダーの姿、そして常にぶれない目的とビジョンをもつこと、そして意思決定の際にはそこに立ち戻ることの重要性を再認識しました。

2) CSVの実現

私が感動した第2は、飯田さんのビジネスが社会起点であることでした。

もともとの起業の目的も障害者の就労の課題を解決するためであり、社会の課題が起点でした。それに加え、「恋する豚研究所」の地域産業との結びつき（ちば醤油のポン酢）、地域の課題を解決するものとしての多古新町ハウス、地域を元気にするための林業など、事業の一つひとつが社会起点そのものでした。

さらに感動したことは、これらに環境問題に対する解決策のファクターも含まれていることでした。①福祉の課題、②地域の課題、③環境の課題、これら3つのトライアングルのビジネスモデルに初めて出会いました。マイケル・ポーターが提唱した競争戦略の一つに Creating Shared Value (CSV) がありますが、まさに CSV の実践としての事業がここにあると思いました。

そして社会の課題に果敢に挑戦しながらも、妥協のない品質、ブランドの確立に取り組まれている姿勢に頭の下がる思いでした。そこには社会の課題解決としてのビジネスと、新しいもの・こだわりのものを作るクリエイティビティと熱い思いが注がれるビジネスが共存しており、時に利益の追求に走る冷たいイメージのビジネスとは対象に、飯田さんのビジネスモデルは温かくかつ熱いものを感じることができました。

3) 地域密着型起業

3 つめのポイントはまさに地域に根差すビジネスです。

講義中にどなたかの質問に「事業の全国展開」についてありました。前述しているようにどうしても利益の拡大のためには、事業の拡大に気持ちが行きがちであるが、果たしてそれがこれからの日本の社会において重要でしょうか。日本は今や飽食の時代、物も豊富にあり、国民全体が戦後の復興期のようにひたすら豊かな社会にするために働く時代ではなくなっています。人々のニーズは多様化し、もはやマスを狙ったビジネスモデルよりもどれだけ多様化したニーズにこたえるかが重要であると私は考えています。したがってより地域に密着したビジネス展開のほうが、実は真の国民のニーズに応えているのではないのでしょうか。私は飯田さんのビジネスは全国展開をするよりも、地域密着型ビジネスモデルとして、他の地域の参考とされるべきだと思いました。また、今回のお話を聞いて思いついたことは、大企業や全国規模の大手企業とのコラボレーションで、それらの大手企業の技術力を地域密着型企业で地域のニーズに応える形で改修し、それを各地域に展開していくというビジネスです。つまり国内型のリバースイノベーションが可能ではないかと思いました。これはあくまで私の妄想ではありますが、これからの日本のビジネスのあり方としては、一つの道なのかもしれません。

以上、飯田さんの講演を拝聴し興味をもった 3 つのポイントについて記載しました。

私は今製薬企業で勤務していますが、どうにかして CSV を実現したいと思っており、かつ地域活性化のため地域創生事業を地元に戻って展開できないかとも考えているところでした。それらの思いを持っていたからこそ、今回飯田さんのお話を聞いて、非常に興味をもち感動しました。伺った内容をぜひ参考にして今後の活動に活かしていきたいと思います。