

case of SOPHIA MODEL 3

## 社会貢献への方程式をどう解くか？ 「ハーモナイズ」で事業化への道を拓く



### 池田 真一

フューチャー・グロー株式会社  
代表取締役会長

1978年 理工学部化学科卒

花王(株)に入社後、商品開発、マーケティングを中心に本社、タイで勤務。化粧品事業立ち上げ時の商品開発を担当。他、多くの商品開発と市場導入を担当し、マーケティングディレクター、営業部長を経験。その後、外資系トイレットリーメーカーなどを経て、英国系製薬メーカーのコンシューマーヘルスケア部門の責任者を務める。2010年6月から現職。

私はいま、あるチャレンジを始めています。「フューチャー・グロー株式会社」という企業が、その活動基盤。具体的には有望なベンチャー企業や、社会的課題の解決を目指すソーシャルビジネス、NPOなどに対する、事業化のお手伝いです。

その一つは、知的障がい者の方々が描く絵画のプロモート事業。「公的機関の支援や寄付に頼ることなく、自助努力でこれを成功させるにはどうしたらいいか」などをテーマに社会福祉法人やNPOと協力し、ビジネスモデルの構築を進めています。

改めて考えてみると、これまでの歩み、そして現在の挑戦を支える基盤の重要な部分は、上智大学での4年間に築かれたように思います。

国際性豊かな教授陣や大学そのものの雰囲気。四谷キャンパスは、石川県の金沢から上京してきた私に、まさに「世界」というものを実感させてくれた場所でした。

そしてまた、学際領域の学びの奥深さを教えてくれたのも理工学部での経験です。生命科学研究所で心理学と生化学から生命の根源を探究したことは、現在も強く印象に残っています。

加えてもう一つ、世界には自他がともに生きている——そうした共生の理念の重要

性に気づかせてくれたのも、ソフィアの精神にほかなりません。人間学や哲学を学ぶなかで、「人は何のために生きるのか」などについて真剣に考えたことが、いまでも私の糧になっています。

### 上智での学び、経験を活かし チャレンジの成功を目指す

卒業後入社した花王(株)では、主に商品開発部門に所属。研究所とマーケティング部門の間に立ち、技術と市場をつなぐ役割を担当しました。入社直後に参加した化粧品開発プロジェクトでは、ソフィーナという名前のネーミング調査を担当したことを思い出します。ソフィーナはソフィアに由来するので、これは奇遇でした。

おかげさまで、そのほかにも入浴剤のバブ、クイックルワイパーなど、多くのヒット商品を世に送り出すことができました。その要因の一つには、大学時代、学際領域の研究を行っていたことがあるように思います。異なる分野をつなぎ、そこから成果を出していく——。そんな経験が仕事でも活かしたのです。

またその後、外資系企業に転じ、世界的な視野でビジネスに関わったのも、グローバルへの目をひらかせてくれた上智大学の



藤沢育成会「よし介工芸館」は童画家の故・黒崎義介先生の寄付で設立された知的障がい者支援施設。絵画、木版画、機織り、軽作業を主体に個性や感性を生かす支援をしています。創作活動や作品展の開催などを通して、自己表現と社会参加を推進しています。ホームページ (<http://www.f-ikusei.or.jp/network/yoshisuke.html>)

影響があったと感じています。

こうした一連のビジネス経験を通して、私が学んだのが「ハーモナイズ」の大切さです。売れる商品というのは面白いもので、技術だけではダメ。隠れた顧客ニーズを掘り起こし、自社の強みを活かす。さらに売り方やネーミング、意匠にも工夫を凝らす。ヒット商品は多数の要素が絡み合いながらも、全体としてきっちり調和がとれている。そこには必ず「売れる方程式」が潜んでいる、というのが私の持論です。

今後は、ベンチャー企業やNPO団体などと一緒に、この方程式を解いてみたい。どうしたら、継続的なビジネスとしてNPOや福祉施設をサポートしていけるのか。人と組織の新たな仕組みを構築することで、社会貢献のモデルを提示できればと考えています。

これからの企業や社会に求められるのは、専門家と専門家、組織と組織、日本と外国など、異分野、異文化をつなぐことができる人材ではないでしょうか。上智大学がもつ風土、カリキュラムは、まさにそれを育成するのに最適なものだと思います。私も卒業生の一人として、現在のチャレンジを成功させ、上智で学んだことをしっかり具現化していきたいと思っています。