

の準備金がある。ソーシャル・ビジネスは、配当を行わないという定義で考えるのであれば、JITA はソーシャル・ビジネスの定義に当てはまらない。JITA はソーシャル・ビジネスというよりソーシャル・エンタープライズです。しかし、私たちが自らをソーシャル・ビジネスと考えようと、ソーシャル・エンタープライズと考えようと、私たちは同じ包括的ビジネスなのです。私たちは収益を上げると同時に貧困削減やことをすることを望んでいます。私たちの一番大きな目標は良い行いをして、その後で持続可能な企業になることです。」

JITA とグラミン・ダノンフーズの大きな違いを一つだけ挙げるとするならば、JITA はバングラデシュ人が経営をしている会社であるが、グラミン・ダノンフーズはダノン・コミュニティーズの外国人部隊に任せていることである^{xi}。

バングラデシュでの実績を踏まえて、ラシッド社長は、次の大きな目標として、アフリカやアジアにおける JITA 流のディストリビューション・スキームの構築を視野に入れている。

注

- i 筆者は 2010 年 1 月にバタ・バングラデシュ、CARE・バングラデシュの関係者から RSP についてヒアリングをした後、2010 年 7 月には、ダッカから北西約 80 キロメートル離れたタンガイルでアパラジータとの面談、2011 年 7 月、2012 年 9 月に JITA の CEO ラシッド氏との面談の機会を得た。
- ii 2010 年 1 月 25 日、バタ・バングラデシュ社での同氏へのインタビュー
- iii RSP 向けのバタ製品カタログ
- iv バタ・バングラデシュのプレゼンテーション資料
- v 2012 年 9 月のラシッド氏との面談。
- vi 「欧州企業・NGO 等の BOP ビジネス事例」（ジェトロ、2013 年 8 月）。他方で、CARE バングラデシュが提案した可能性もある。ケアは女性販売員数を 12,000 人に拡大することを目指しており、ケアは計画実現には 100 万米ドルの投資が必要であると試算し、ダノンが 75 万米ドルを投資することを約束したという。(Forbes オンライン 2010 年 10 月 12 日付記事：In Bangladesh Women Are Taking A Shopping Network To The Villages。) 2011 年 7 月に当時 CARE バングラデ

- シュに在籍していたラシッド氏と面談した際には、「RSP を分社化して RSP CARE Social Enterprise として立ち上げる。ダノンが6万ユーロの資金を提供する。社員は76名。NGO はやはりメンタリティが異なる。」と発言をしていた。
- vii ソーシャル・ビジネスに投資するための投資ファンド（SICAV＝フランスの投資信託）として設立したダノン・コミュニティーズ・ファンドは、仏銀行クレディ・アグリコールが資金を管理し、社会責任に関わる分野で活動するプロジェクトに投資をする。
- viii 2012年11月中旬から2013年2月にかけて試験販売。
- ix Muhammad Yunus : Creating a World Without Poverty, 2007, Public Affairs, New York, <http://www.youtube.com/>
- x 「グラミン銀行の軌跡と奇跡」ムハマド・ユヌス、一橋ビジネスレビュー 2009 SUM
- xi 設立当初より、ダノン・バングラデシュ子会社の駐在員がオペレーションを監督し、現地役員を指導する。商品開発、R&D、生産、マーケティングなどでサポートしていた。