

特定非営利活動法人 ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京

投資協働先募集
応募表明フォーム セオリーオブチェンジについて



はじめに

- 本資料はSVP東京投資協働先募集プロセスにおける提出資料のひとつである「セオリーオブチェンジ」を記載するための参考資料です。
- 応募表明フォームにおける必須項目については、募集要項やフォームに記載された説明文をご覧ください。
- 本資料は、セオリーオブチェンジについて、SVP東京なりのひとつのアプローチを示しています。セオリーオブチェンジの整理方法にはシンプルなものからより詳細なものまで様々な手法があります。
- すでに貴団体がお持ちのセオリーオブチェンジがあれば、そちらをご提示ください。
- 本資料を応募表明フォーム記載の目的以外で使用することはお控えください。

SVP東京がセオリーオブチェンジを大事にする理由

私たちは2005年に投資協働の選考を開始して以来、たくさんのソーシャルベンチャーの事業と出会う機会をいただけてきました。ビジネスモデルや起業家精神はソーシャルベンチャーを理解するうえで重要な指針ですが、一方で、本来社会をどのように変えようとしているのか、その仕組みを深く理解して比較するシンプルなフレームを必要としていました。

2009年から、私たちは変化の法則（セオリーオブチェンジ）のフレームワークを導入しました。このフレームによる整理が、多くの方に解決策をシンプルに理解する助けとなり、貴団体にとってもきっと有益なものであると信じています。

“社会起業家は、ビジネスモデルをもって起業するかどうか全てではない。むしろ、社会の問題に対して現場で検証したシステム変化をおこすような革新をもたらすアイデアを持つ人。社会を変えるための法則、優れたセオリーオブチェンジを持っている存在だというのが、社会イノベーション派といわれる、アショカなど社会起業支援団体に多く見られる社会起業家への理解である。そして、彼らに投資する人たちは、彼らのセオリーオブチェンジが広く展開することを期待し、自らの限られたリソースを、投資（寄附や出資、その他の協力）する。”

井上英之 『SFC研究所プロジェクト補助報告書社会イノベーションの拡散に関する事例研究』

<http://www.kri.sfc.keio.ac.jp/report/project/2007/5/5.html>

セオリーオブチェンジを使う目的

セオリーオブチェンジ（変化の法則）で、あなたが解決したい問題の構造とそれを解決していくためのアプローチを簡潔に表現していただきます。

1. あなたが解決したい問題の構造 (Bad Cycle)

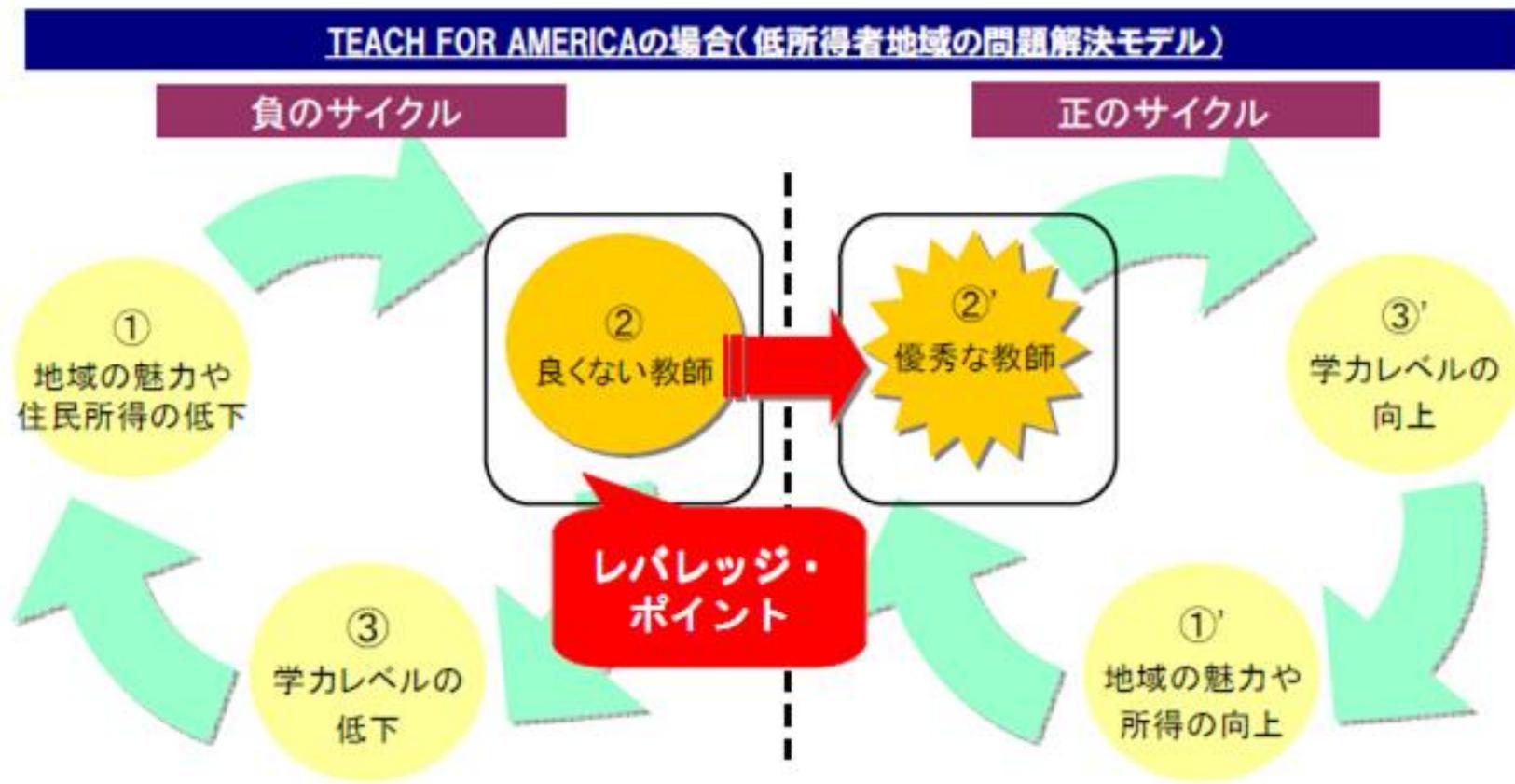
あなたが取り組む問題はなんでしょう？そして問題を引き起こしている原因はなんでしょう？さらに、その原因を引き起こしている原因はなにか...と考えてみてください。原因と結果をつないだサイクルの中で、もっとも解決の妨げになっている「ポイント」はどこでしょう？

2. 解決していくためのアプローチ(Good Cycle)

あなたは、どのようにしてその問題を解決していくのでしょうか？問題が解決された状況を想定してみてください。上記で示された「ポイント」が取り除かれたとき、問題全体がてこの原理のように、より効率的に解決されると説明できるのではないのでしょうか？

※次頁以降の「サイクル図やループ図」のように図解してみると分かりやすくなります。ただし、ループ図でなくても構いません。

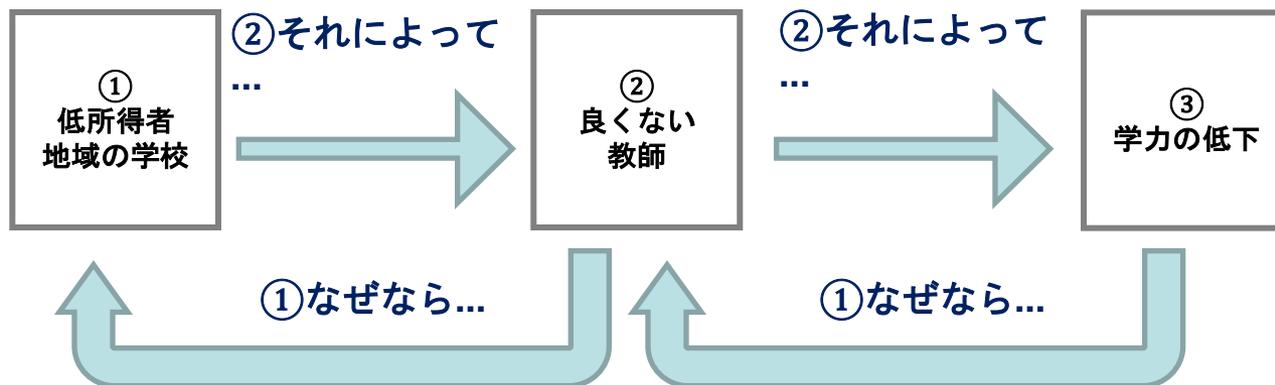
セオリーオブチェンジの例として TEACH FOR AMERICAは以下のように考えました



あなたが解決したい問題の構造（Bad Cycle）の書き方

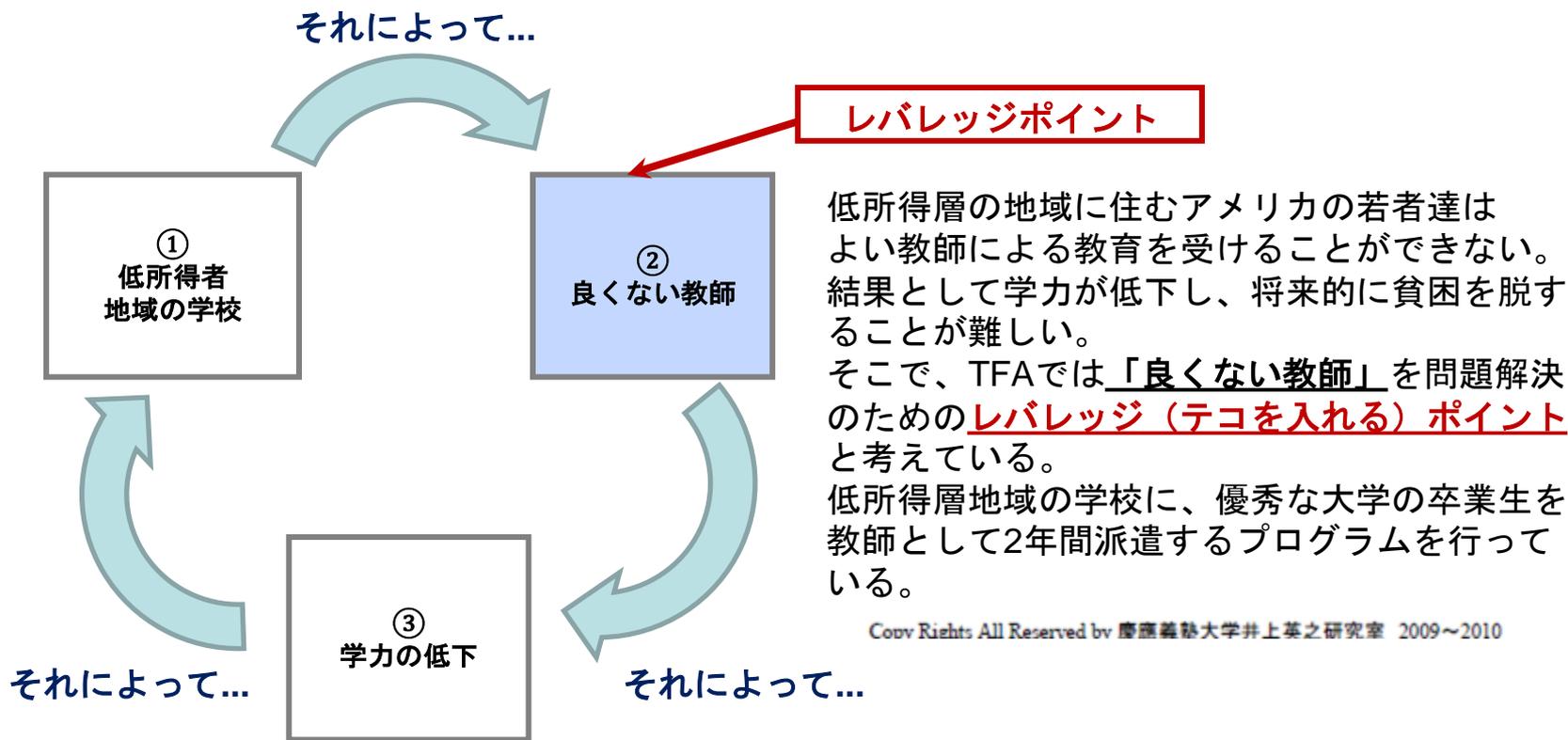
あなたが解決したい問題を書き出し、その原因をシンプルに書き出してください。
「学力の低下の原因は「良くない教師」であり、良い教師が来ない原因は「低所得者地域の学校（に良い教師が来たがらない）」という流れです。遡る原因は、いくつでも構いません。

今度は、一番根本の原因から「それによって...」と遡って、解決したい問題までつながっているか確認してみてください。多くの場合、問題の構造は「悪循環」を引き起こしていることがあります。解決したい問題が、別の問題の原因になっていることもあります。この場合、学力の低下は地域の所得を押し下げ、結果的に問題自体が循環構造になっていることが分かります。



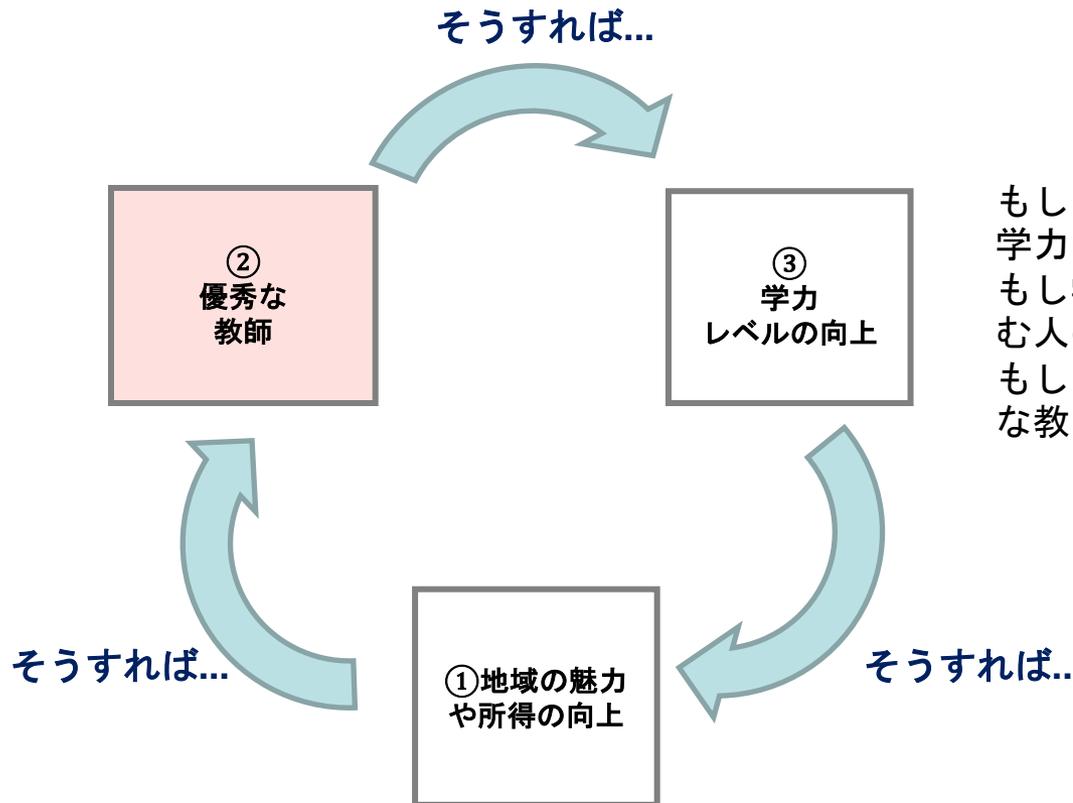
あなたが解決したい問題の構造（Bad Cycle）の書き方

問題構造の中で、あなたが解決すべきポイントはどこにあるでしょうか。最も少ない資源によって解決できる原因や、他の問題に大きな影響を与えるポイントはあるでしょうか？



解決していくためのアプローチ(Good Cycle)の書き方

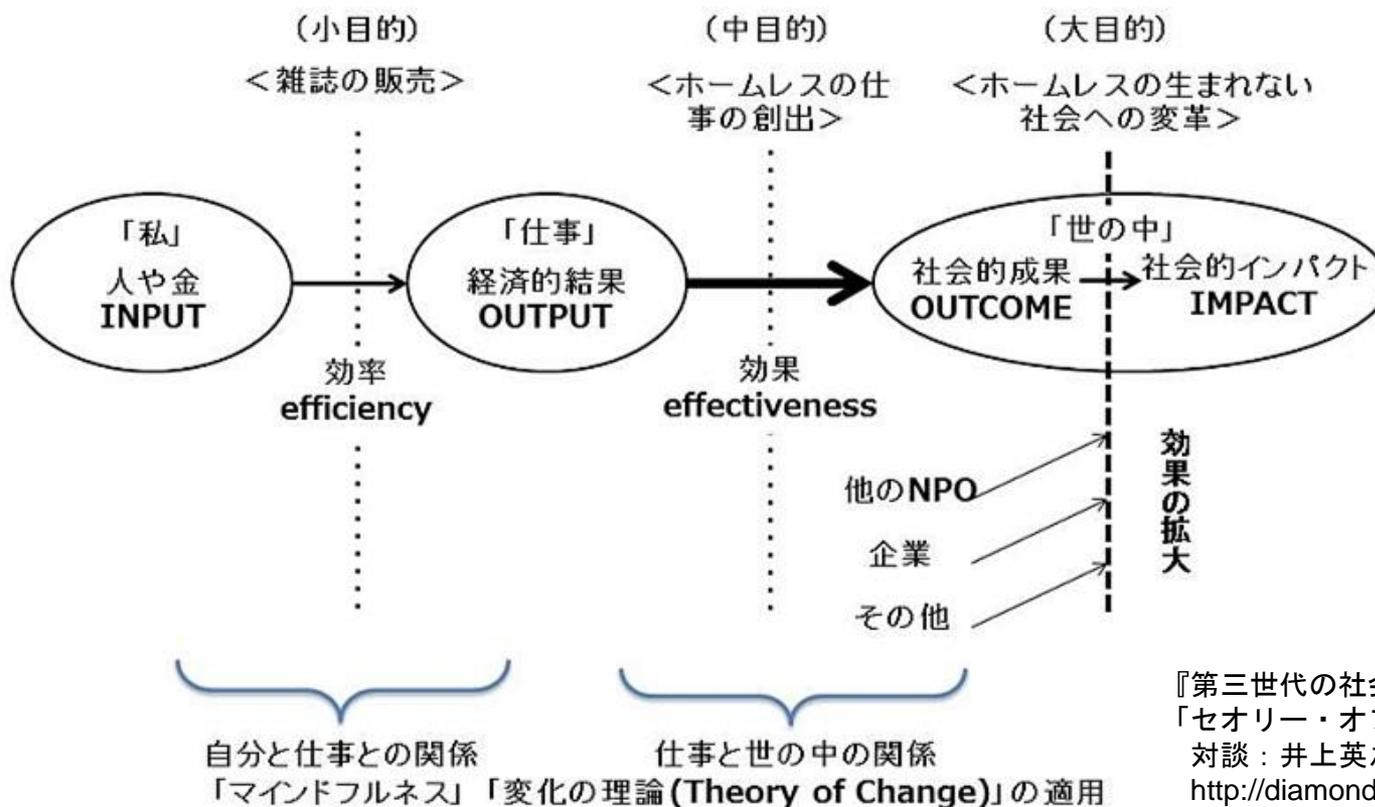
レバレッジ (テコを入れる) ポイントを決めたあと、Good Cycleでは、そのポイントと目指すべきゴール（問題解決のイメージ）をつなげていきます。レバレッジポイントが解決されたと仮定して、「もし、〇〇なら、〇〇になる」という形に、今まで問題を引き起こしていた原因が、今度は問題解決の道筋として整理できます。



もし、優秀な教師が採用されれば、その地域の学力は向上する。
 もし学力が向上すれば、地域の魅力やそこに住む人の所得が向上する。
 もし、地域に魅力があれば、その学校には優秀な教師が赴任したいと思う..といった形です。

より大きなゴールにむけて、多くの関係者の中で貴団体が起こす変化はなんでしょう？ 少ない資源でより大きな社会的インパクト出せるポイントはどこでしょう？

例：ビッグイシューのセオリー・オブ・チェンジ概念図



『第三世代の社会起業家たちが駆使する「セオリー・オブ・チェンジ」とは何か？
対談：井上英之×紺野登』より
<http://diamond.jp/articles/-/40802>

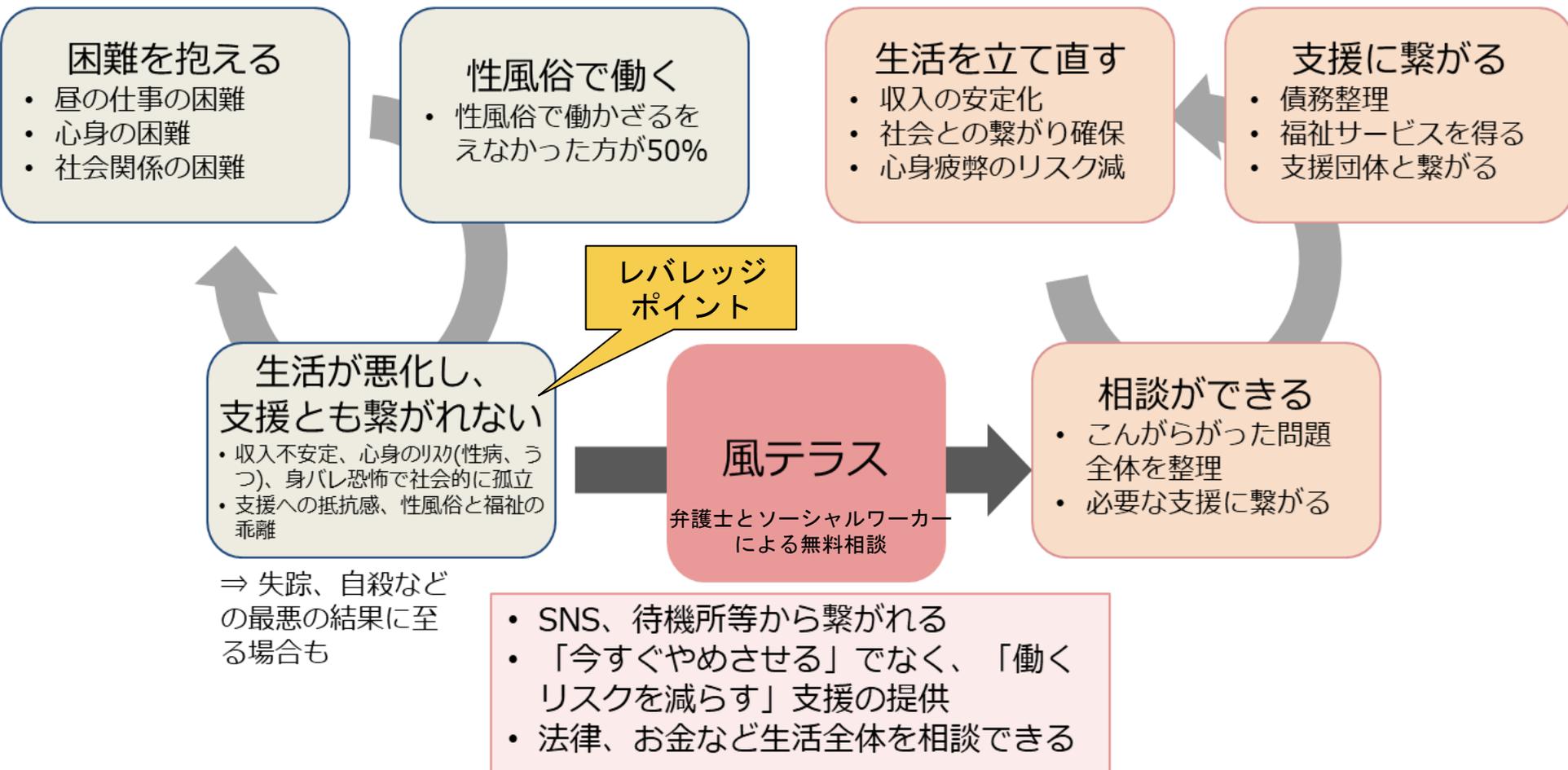
セオリーオブチェンジの例

— 応募書類より —

※ご紹介する団体のセオリーオブチェンジは、応募段階にいただいたものを許可を得て掲載しています。現在の事業内容とは異なる場合もありますのでご注意ください。

現状

風テラスが目指す社会



【レバレッジポイント】
障害者当事者スタッフが戦力として活躍できる環境を整備し、自分が戦力である意識を持ち仕事に取り組める
Lorans model

健常者が障害者の良いところを見つけられない、認め合えない

健常者が障がい者の良いところを見つけ、認め合える

仕事についていけない、認められない
前向きに長く働き、周囲へも良い影響をもたらす

当事者の自己肯定感が上がらない
負のサイクル

当事者が自他共に認められる
正のサイクル

自分の強みを活かして働き、認められる

仕事が長続きしない、やりたい仕事をする事への諦め

やる気がなくなり、意欲がなくなり、自信も持てない

仕事をしない、もしくは単純作業をやるしかない

働く意欲、自分への自信をもてる

積極的に働こうとする、結果を出せる