

私たちにもできる、 ソーシャルイノベーション

社会課題と収益性をかけ合わせる
CSV経営を学び、職業選択について考える。

当社の紹介

リークラボ・ジャパンは、
世界中のリークを
研究・解決します。

会社名：株式会社リークラボ・ジャパン

設立：1985年4月1日

資本金：3000万円

従業員数：20名(2019年4月1日現在)

所在地：大阪市港区市岡元町3丁目3-21 [弁天町駅から徒歩5分]

事業内容：メーカー商社(鉱油、機械工具及び機械部品などの輸出入並びに製造、販売)



経営理念：

さまざまなリーク(漏れ)について研究し、最適なソリューションを世界中に提案します。
全従業員の物心両面の幸せを追求すると同時に、人類・社会の進歩発展に貢献します。

取り扱い商材



メイン商材：Dr.Leak
用途：カーエアコンの冷媒ガスの漏れ止め剤
販売先：量販店・カーディーラー・整備工場
仕事の流れ：開発・製造委託・マーケティング・販売

その他商材多数：
リーク（漏れ）を止める・見つける
・修理する・予防する、など。
キーワードは、リークを柱に
Mottainai・Sustainableに貢献する。



品番: RP-61821



CSV経営について

事業の成長

人財の育成(リーダー育成・ボトムアップ・ダイバーシティ)
新ビジネスモデルの創出・海外への展開

社会的 意義

リーク解決
メンテナンス・長寿命
化
フロン最小化
温暖化抑制
MOTTAINAIの伝播

持続可能社会への貢献
省エネ省資源省コスト
真の働き方改革

収益性

売上4億→5億→7億→10億
経常利益率30%
財務偏差値75
高水準の給与
ミライ費用の獲得

CSV経営

Creating Shred Value



質問です。
この人は誰
でしょうか？
か??



二宮尊徳(金次郎)

道徳無き経済は犯罪
であり、
経済なき道徳は寝言
である。



渋沢栄一 論語と算盤



社会意義と収益性を兼ねる 事例紹介

事例① ボーダレスジャパンAMOMA事業

1-1 【現状】 誰のどんな課題&原因

市況によって大きく変動する市場取引による「マーケットプライス」に依存しているため、収入が不安定で借金から抜け出せない葉巻タバコの小規模農家



1-3 【HOW】 原因への対策

農業と企業が“顔の見える関係”で直接取引するコミュニティートレードにより、農業の生産コストや生活費を基にした買取価格「ファーマーズプライス」を実現する

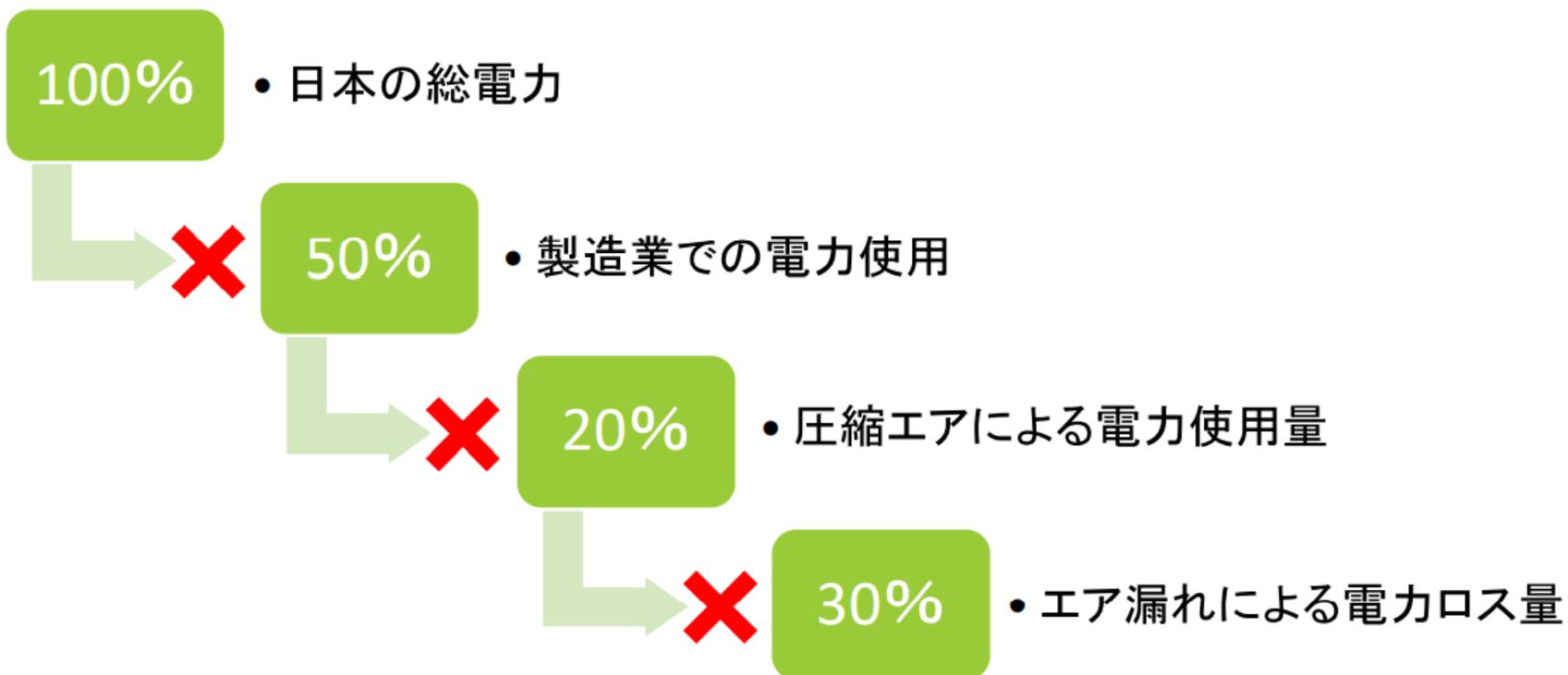


1-2 【理想】 実現したい姿

作った作物を「安定的かつ適正な価格」で販売することができるため、安心して農業を営み、将来に対する希望を持って家族みんなで暮らすことができる



工場のアア漏れ電力ロス量



||

総電力の3%が無駄になっている!!

エア漏れを測定し、漏れを見つけ、 それをリペアすることによって...

- ①お客さんである工場は、漏れが減り、
省エネになり、コストダウンできる(儲かる)。
- ②リークラボは、技術・商材をお客さんに買って
いただき、儲かる。
- ③温暖化抑制・CO2削減など環境改善につながり、
地球も嬉しい(儲かる)。

POINT

私たちが働けば働くほど、お客さんが喜び、僕らも儲かり、
給料が上がリ、地球も喜んでくれる！

【補足資料】：ビジネスフロー

エア漏れ測定サービスの提供(20万円/日)

- ・エア漏れ箇所と漏れ量を明確にする。



エア漏れ削減目標の策定

- ・例えばロス率約30%から20%とすることで費用対効果を換算する。
漏れ量の30%カットを目指す。



エア漏れ対策の開始

- ・計測時にマーキングした箇所を、漏れ量の多い順、簡易なりペア箇所の順に最新の補修材LEAKAIDによる簡易リペアを行う
- ・ホースや部品交換は、担当者や施工業者が行う。



エア漏れ対策による成果を集計。

- ・エア漏れによるロスの見える化。直接的コストダウン。改善費用の捻出。
- ・5S効果によるモチベーションアップ
- ・CO2削減、温暖化抑止に寄与
- ・測定のみでペイライン。商材販売と横展開で収益性増大。

課題：

皆さんの身の回りにある社会課題を見つけ、それがビジネスとして成り立つか考えてみましょう。

課題：ソーシャルコンセプトを書いてみよう！

1-1【現状】誰のどんな課題&原因

誰かが困っている！

1-3【HOW】原因への対策

困っているポイント・ネックはどこだ？

1-2【理想】実現したい姿

みんながめっちゃ喜んだ！



余裕があれば、マーケティングしてみよう！

PLACE:どこで売る？ターゲットは？

③

PRICE:いくらで・何人に？

②

PRODUCT:どんな製品・サービス？

①

PROMOTION:どうやって知らせる？

④

番号は、4P(マーケティングミックス)の考える順番です。

事例③ ボーダレスジャパン腸活ミニ野菜事業

1-1 【現状】 誰のどんな課題&原因

農業従事者の高齢化が進む一方で、後継ぎがおらず、また農地を引き受けてくれる人もいないため、離農と共に耕作放棄地が増え、鳥獣被害や残された近隣農地への悪影響が出ている。

1-3 【HOW】 原因への対策

耕作放棄地または手放したい農地を専門に、希望に応じて賃借または購入して生産を行う農業法人を作ることで、安心して農地を継げる選択肢をつくる。

1-2 【理想】 実現したい姿

農地を安心して次の世代に引き継ぐことができ、農村地域での健全で良好な関係が維持されること。



腸活ミニ野菜でマーケティングしてみた！

PLACE:どこで売る？ターゲットは？

ターゲット：30-40代女性
EC販売
・健康増進・便秘改善
・サプリメントより安価で安心

PRICE:いくらで・何人に？

月額2,480円～
1000人会員獲得で、月額売上248万円。年間売上約3000万円。
1000セット÷20日=1日あたり50セット送付する
・売上-仕入れ=粗利
・粗利-経費(人件費など)=営業利益

PRODUCT:どんな製品・サービス？

無農薬の野菜生産は難しく、小ぶりの野菜になるので、それを逆手にとって、ぬか漬けにする。
栄養の多い、皮やヘタまで食べられる。
健康よいイメージを大切に、おしゃれなパッケージにする。

PROMOTION:どうやって知らせる？

ECサイトでの上位表示
広告
取材(パブリシティ)
口コミ
インフルエンサー(健康系・女子力系)
企業案件
DM
折込チラシ

➡結果：耕作放棄地が減り、安心して土地を繋ぎ続けられる。

CSV経営について

事業の成長

人財の育成(リーダー育成・ボトムアップ・ダイバーシティ)
新ビジネスモデルの創出・海外への展開

社会的 意義

リーク解決
メンテナンス・長寿命
化
フロン最小化
温暖化抑制
MOTTAINAIの伝播

持続可能社会への貢献
省エネ省資源省コスト
真の働き方改革

収益性

売上4億→5億→7億→10億
経常利益率30%
財務偏差値75
高水準の給与
ミライ費用の獲得

CSV経営

Creating Shred Value

参考図書

日本でいちばん大切にしたい会社

坂本光司 著

70万部突破!

村上龍氏 絶賛

(作家) 「金銭・利益以外の価値、それが何なのかを示す必読の書。」

社員の7割が障がい者の会社、日本中から社員が集う立地最悪の会社、48年間増収増益の脅威の会社——

この会社も、「人」に対する考えが、業績の秘密なのです。

あさ出版

9割の社会問題はビジネスで解決できる

ボーダレス・ジャパン 社長 田口一成

推薦!

奇跡幸平 柳澤大輔
坂本光司
洪澤健 山口周

貧困、難民、過疎化
人種差別、耕作放棄地
フードロス、地球温暖化……

世界15カ国40社
日本を代表する
社会起業家の実践本

ソーシャルビジネスだけで
売上55億円のすごい仕組み

「世界を動かす日本人50」
待望の初著書