

海外におけるソーシャルビジネスへの公的支援 ー ソーシャルビジネスの効果的成果創出に向けて ー

静岡県立大学経営情報学部教授

金川 幸司

要 旨

社会的企業に対する注目が世界的に高まっているが、その流れは、先進国が低成長に移行し、小さな政府が求められた1980年代にまで遡ることが出来る。本稿では、社会的企業概念、定義を先行研究から概観する。さらに、英米型、欧州大陸型に大別できる社会的企業概念を整理し、主要国における支援政策について詳しく見ていく。具体的には、ソーシャルインパクト概念を導入して社会的企業を先導的に支援しているイギリス、協同組合形式で社会的企業を支援してきたイタリア、福祉支出の少ない中で、格差是正政策として社会的企業を積極的に活用しようとしている韓国の状況を紹介する。そして、市場重視型で特別な発展をしてきたアメリカと、社会的経済を主体とする欧州大陸の中間に位置するイギリス型を参照ポイントとして考察を加える。

それを踏まえ、我が国のソーシャルビジネス支援に関する含意として、①社会的企業支援に関する法的・制度的な枠組みの制定、②政府調達における社会的インパクトを可視化する手法の導入、③社会的企業に対する支援の統一、④社会的弱者を対象とした事業展開への支援のそれぞれが必要であることを導く。

1 本稿の目的

社会的企業 (social enterprise) という概念が今世紀に入って急速に普及してきた。しかしながら、その概念や定義は十分に定まっておらず、混乱状況にあるといつてよい。また、この概念は後述するようにアメリカ型、ヨーロッパ型に大別できるのであるが、政府のあり方、協同組合や連帯経済という概念の発展度合い、政府の社会福祉の規模等によっても異なっているのではないかと思われる。

さらに、近年、社会的価値 (social value) やソーシャルインパクトといった概念の導入も進んでいるが、これも、英、米を中心とするアングロサクソン諸国で発展する傾向も見られる。

日本では、このような動きの中で、どちらかという経営学を中心にアメリカ型の概念導入を行う動きと、協同組合、社会的経済の研究者を中心にヨーロッパ大陸モデルを志向する動きとが見られる。

現状における日本の場合、アメリカ型の市場重視主義の傾向が勢いを増しており、その社会的企業像もアメリカ型を中心に展開されているようにも見える。

しかしながら、アングロサクソンモデルに見られる、社会的投資収益率 (SROI) などのインパクトの可視化の一般化には至っておらず、結局のところ一部の成功例を取り上げ、社会的課題を民間ベースで解決する企業家個人がヒーロー像として紹介されている面もある。また、政策的には、マネジメント支援を中心とした中小・零細企業対策と変わらない政策が一般的で、社会的企業の社会性や組織の所有権といった問題は副次的な問題として語られているように思われる。

一方、ヨーロッパ大陸モデルに立つ論者は、障害者やマイノリティの雇用といった労働統合

(work integration) や社会性を中心とした制度化の動きを紹介している。しかし、公的政策として社会的企業に対してどのような対応をするのかとなると、特に税制優遇や公的支援との関係からは、当然のことながら、その組織の所有権の問題、社会性の定義、組織の形態などが議論されなければならない。

アメリカモデルは政府セクターの役割の相対的弱さ、民間財団等の圧倒的な力量などの特殊な状況から発生している面がある。一方、社会的経済を軸としたヨーロッパ大陸モデルが現在の日本にどれだけ親和性があるのか、課題のあるところである。

このため、日本と同じように市場主義的色彩が強く、かつ政府の役割が強いといったアメリカモデルとヨーロッパ大陸モデルの両方の要素をもち、かつ、先進的な政策の動きを示しているイギリスを主たる参照ポイントにし、適宜各国の政策を紹介しながら我が国に対する社会的企業への公的支援に対する含意を探っていきたい。

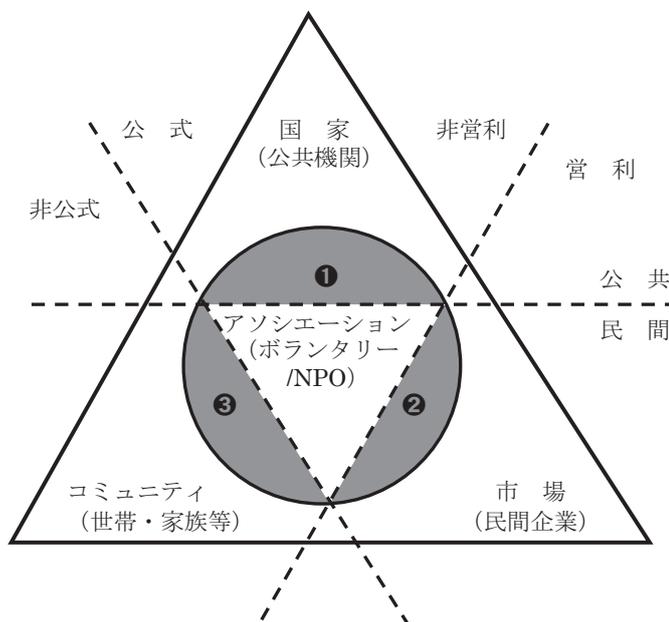
2 社会的企業の定義

(1) サードセクターとは

本稿では、社会的企業を政府、純粋営利企業とは異なったセクターに属する存在として、サードセクターという用語を用いる。

サードセクターの概念を整理するにあたっては、ペストフの福祉トライアングルにおけるサードセクターの位置付けを示す (図)。この枠組みでは、「国家 (公共機関)」「市場 (民間企業)」「コミュニティ (世帯・家族等)」の三極と密接な関係性を有する「媒介的セクター」としてサードセクターが描かれている。また、この枠組みを用いる利点として、各セクター間に存在する差異よりも、セクター間の混合要素、つまり、相互に利用

図 福祉トライアングルにおけるサードセクター



資料：ペストフ（2000）を基に筆者作成。

（注）網掛け部分の中央の円がサードセクター全体の広がりを表している。①、②、③が本文中の混合組織①、混合組織②、混合組織③にそれぞれ対応している。

可能な資源とその理論的根拠を理解できる点が挙げられる。

混合組織①は、公共—民間の境界線によって区切られ、国家の枠組みとも重なり合っている。この領域に属するサードセクター組織は、ペストフ（2000）によれば「準公共組織」、あるいは、「民間利益政府」である。この領域においては、公共—民間間の区別はほとんど消えており、属するサードセクター組織は、公共セクターと民間セクターの間のネットワーク形成を担っている。また、公共政策を定義・決定・執行する上で、公式的な公的責任を付与されている。この領域に属するサードセクター組織には、具体的には行政の外郭団体（エージェンシー）や日本の旧制度の公益法人などが該当する。

混合組織②は、営利—非営利の境界線によって区切られ、また、市場の枠組みとも重なり合っている。具体的には、主として市場取引によって収益を得るNPOや協同組合などがこの領域に属して

いる。

この領域の位置付けが非常に困難であるのは、営利と非営利の違い、つまり、一定の利潤分配を行う組織をどのように捉えるべきであるのかという問題に帰結する。あるいはまた、政府の財政状況の悪化、それにとまなう財政支出の削減やNPM（ニューパブリックマネジメント）的手法の導入が進む中で、サードセクターが市場競争にさらされている現状や、サードセクターに属しながら企業家的な性格を有している事業体の出現を鑑みて「社会的企業」と呼称される存在をどのように位置付けるべきであるのかという問題に帰結する。この領域の位置付けに関する議論は、本稿の主要な争点であり、節を改めて詳しく論じる。

混合組織③は、公式—非公式の境界線によって区切られ、また、コミュニティの枠組みとも重なり合っている。この領域は、多様な互助ないし自助グループによって構成されている。

表-1 EMESによる社会的企業の基本要件

	指標・基準	概要
社会的 指標	① コミュニティへの貢献	コミュニティ・地域レベルでの社会的責任を積極的に果たす。
	② 市民による設立	コミュニティ・市民の共同の活力に依拠する。
	③ 資本所有に依存しない意思決定	資本所有者の重要性は否定しない。しかし、「一株一票」制ではなく、「一人一票」制によって意思決定を行う。
	④ 影響を受ける人々の参加	顧客代表・ステークホルダーの参加を促進する。経済活動を通じて、地域レベルの民主主義を促進する。
	⑤ 利益分配の制限	部分的な、あるいは全面的な利潤への分配制約を置き、利潤極大化行動を抑制する。
経済的 基準	① 財・サービスの継続性	財の生産・サービスの継続的な供給こそ、社会的企業の第一の存在理由である。
	② 高度の自律性	行政からの補助金を活用することもある。しかし、市民による自律的創設に依拠して、他の組織から管理されることはない。
	③ 経済的リスク	リスクを負うことを想定する。生存可能性は、メンバーや労働者たちの努力次第だと考える。
	④ 有償労働	貨幣的資源と非貨幣的資源の混合に依拠するとともに、有償労働の一定量を活動継続のために位置付ける。

資料：ドゥフルニ（2004）他を基に筆者作成。

(2) 社会的企業とは

① 概念整理

Dees (1998a)は社会的企業を、純粋なフィランソロピーと純粋な商業主義の中間に位置する存在として定義している。つまり、慈善型NPOと営利企業の間で、社会的ミッションの達成と市場取引による事業収入の確保の両立を目指す存在として捉えているのである。また、社会的企業が経済活動を行う理由は、あくまで社会的目的を実現するためであるとされる。

② ヨーロッパ大陸における社会的企業概念

ヨーロッパ大陸においては、社会的企業家精神と社会的企業は、往々にして、商売をする「もう一つのやり方」（代替的企業）として捉えられており、通常はサードセクターと位置づけられる。EUにおいては、表-1に示すようにEMESグループ (l'émergence des entreprises sociales en

Europe.) が社会的企業の基本要件を定めているが、利益配分の制限、所有形態などが概念の中に入り、また、ガバナンス構造が広く民主的なものとなっているかどうか、マルチステークホルダーの参加が確保されているかどうかということも重要な留意点となっている (OECD、2010、p.15)。このようなとらえ方は社会的企業学派 (The “social economy” school of thought) と呼ばれる (米澤、2013)。

③ 英米における社会的企業概念

英米における社会的企業とは、自らの社会的ミッションの資金面での裏付けとなる「稼所得戦略」を発展させている非営利組織を指すのが普通であり、その際に行う取引活動は必ずしも非営利組織の社会的ミッションと関係があるわけではない。

また、社会的企業家精神の概念としては、社会革新 (ソーシャルイノベーション) のプロセスが

表-2 ヨーロッパにおける社会的企業の法的構造の比較表

モデル	協働組合モデル	会社モデル	「自由選択形態」モデル
定義	社会的企業が、社会的目的によって特徴付けられる特定の協同事業体として、法的に規制されているもの。	社会的成果と便益分配に対する厳しい制約に特徴づけられて、営利企業形態から抜き出されているもの。	特定の法的形態は選ばれていないが、社会的な成果に関わって法的に定義されているもの。
具体例	イタリア、ポルトガル、フランス、ポーランド	ベルギー、イギリス	フィンランド、イタリア

資料：OECD (2010)

強調される。こうしたプロセスに携わる社会的企業家の所属する組織ということでは、本業の他に社会的に有益な活動（企業フィランソロピー）をしている営利企業から、営利目的と社会的目的をつなぎ合わせる二重性格をもつ企業（混合型）、さらには、純然たる非営利組織に至るまで、きわめて幅のある広がりが見られる（OECD、2010）。

アメリカ型の最大の特徴は、社会的企業の経営を担うリーダー（社会的企業家）の個人の能力が、社会的企業の成否を左右するものだと捉えられている点にある（Kerlin, 2006, 2010；藤井、2010a、2010b）。そして、社会的企業家とは、以下に挙げるアントレプレナーシップを有する者であるとされる（Dees,1998b）。

- (ア) 社会的価値を創造し、それが持続するミッションを掲げる。
- (イ) ミッションの達成につながる新しい機会に対して貪欲に臨む。
- (ウ) イノベーションと学習を持続的にもたらす。
- (エ) 保有する資源に制限されることなく大胆に行動する。
- (オ) 支援者や成果に対するアカウントビリティの意識を強く有する。

以上を総括すると、英米系モデルは、稼得所得学派（The “earned income” school of thought）と社会的イノベーション学派（The “social

innovation” school of thought）に分類できる（米澤、2013、pp.50-51）。ただし、イギリスの場合は、EUに加盟し、ヨーロッパ大陸とアメリカモデルの折衷型として捉えることができるので、ここではヨーロッパ型の中にイギリスを入れて考察を行う。

3 各国における社会的企業の定義と政策概要

(1) ヨーロッパにおける概要

ヨーロッパにおける、社会的企業概念は上述の通りであるが、OECDでは、組織タイプをいくつかに分類している。何れの形態も、何らかの形で資産の封じ込め（アセットロック、利益分配）を行っていることが共通点である（表-2）。

①イギリスの状況

イギリスの社会的企業は、サッチャー政権のもとで、非営利組織に対する補助金が委託金に置き換わっていき、営利企業との競争の中で生まれてきたと解釈することが出来る（ジョンソン、2014、p.103、DiMaggio and Powell, 1983）。

一般的に政府統計などで社会的企業として統計上使われるのは、中小企業年次調査（Annual Small Business Survey: ASBS）の2005年から2007年の平均値から次の貿易産業省（DTI）の定義を用いて算出されたものである。

それは、①自身が社会的企業と認識しているこ

と、②所有者や株主への分配率が50%以下であること、③収入の25%以上が事業 (traded goods/services) によるものであること、である。また、ここでいう事業には、行政からの委託事業が含まれる。そして、英国全体で68,000の社会的企業が存在するとしている。

しかし、この統計の定義からは、後述するCICはもちろん、チャリティ資格を有する団体も多く含まれ、収入の75%以上を寄付や助成金で活動している団体が除外されているだけで、純粹市場で自立している団体というイメージからは遠い (Lyon, Teasdale, and Baldock 2010, pp.6-8)。

具体的には、地域のコミュニティ・ビジネス、クレジットユニオン、ソーシャル・ファーム (障害者雇用を行う組織)、(狭義の)ソーシャル・エンタープライズ、協同組合のような互助組織、事業志向のチャリティ、労働者所有企業、開発トラスト、全国的・国際的に活動している大規模組織まで含み、その法人格も、保証有限会社、産業共済組合、有限責任会社などがあり、また、任意団体、登録チャリティなど、様々な形態を取っている。

ただ、政策として、急速に力を入れたのは、ニューレーバー政権であり、2001年に貿易産業省内に社会的企業局 (Social Enterprise Unit) を設置し、2002年に「社会的企業—その成功のための戦略」(DTI, 2002) を示し、社会的企業が地域社会の活性化や再生において、重要な役割を担うとの認識のもと、その活性化に向けた政策を展開し始めた。

イギリスでは、このような社会的企業が拡大しているにもかかわらず、組織形態や法人格が雑多であり、それを整理するために以下で見るコミュニティ利益会社 (Community Interest Company=CIC) 規則が2005年に制定された。

その内容は、①会社形態として、非上場株式会社、保証有限会社、公開株式会社から選択し、②利益分配の制限 (アセットロックとキャップ制)、③CICとして登記する場合の政府から独立した監査人によるコミュニティ利益テスト、④チャリティとの二重資格の禁止、⑤コミュニティ利益年次報告書の作成である。また、チャリティのような税制上の優遇措置を受けられないが、チャリティが子会社としてCICを設立することを認めている。

同規則に基づいて登録された団体は、2013年度末現在で、英国全体で9,177団体あり、増加の一途をたどっている (BIS, 2014a, p.36)。また、イギリス政府は、CICへの投資環境をより魅力的なものにするために、現在の制限を2014年10月からさらに緩和した¹。

また、政府 (EUを含む) からの補助事業、委託事業の占める割合が全体の7割を占めており、決して一般市場からの利益によって成り立っているわけではなく (藤井, 2007b, p.100)、ソーシャルサービスを中心に、収益事業収入に占める政府からの委託事業費率の高さが指摘されている (Peattie and Morley, 2009, p.43)。

さらに、社会的企業の一形態としての開発トラスト (Development Trust) を調査した西山らは、政府からの資産移転が緩和され、社会的企業がアセットマネジメントをする中で、経営の持続性を維持していることを強調している (西山・西山, 2008)。

②イタリアの状況

イタリアでは、障害者の自立、高齢者福祉、移民等に関わる様々な運動が、当初日本のNPOに相当するアソシエーションの形態を取っていたが、制度的に事業化が困難であったため、協同組

¹ 具体的には、1株当たりの配当について、20%以内としていたものを撤廃し、配当総額を分配可能利益の35%以内という制限のみとした (BIS, 2014b, p.7)。

合の形態をとるようになり、組合員だけではないコミュニティの全般的利益を追求するために、1991年の社会的協同組合法(381号法)が成立した。その内容は、以下の要件を満たすものである(中川、2007、pp.267-273)。

- (ア) タイプ：社会・保健サービス、福祉サービスおよび教育サービスを提供する(A型)。不利な条件の下に置かれている人たちの雇用を提供する目的で、様々な事業活動を、農業、工業、商業、あるいはサービスの形で実行する(B型)。
- (イ) 非分配等：通常の協同組合に比してより広範な公共性を担う「特殊な」存在として非営利性(利益の分配制限)、限定的な出資額、ボランティア組合員の重視等を行う。
- (ウ) ボランティア組合員：企業性、専門性の確保の観点から最大50%とする。
- (エ) 公的支援：障害を抱えている人を職場で受け入れるための社会的諸経費は、税制措置を通じて公的対応を行う。自治体は、緑化、清掃、情報化、警備などの分野での業務委託を行う。また、その際に、通常の公共事業で求められる「最低価格原則」を絶対的な要件としない。

こうした社会的協同組合は、2009年時点において、イタリア全土で約12,000存在している(ラッタ、2014、p.120)。

また、イタリアは州法によって社会的協同組合の具体的基準を定めることができるようになっていく(モンティ、2006、p.15)。基本的には、労働者協同組合の範疇に入り、社会的条件不利者の雇用を確保する役割を担う。

しかし、社会的協同組合モデルは、ともすると通常の企業モデルに立ち戻ってしまう危険性があるので、一貫した法人形態を整備すること、社会サービスのための準市場を整備することが指摘さ

れた(ボルザガ・サントウアリ、2004、p.243)。

これらの背景から、社会的企業法(155号法)が2006年に制定された。新法では、ソーシャルサービスを中心とする9分野の活動を規定し、これからの収入が70%を超える必要がある。ただし、例外として、障害者等の条件不利者を30%以上雇用している場合は、事業内容にかかわらず、社会的企業の資格を保有できる。また、利潤の分配は、原則的に認められないこととなった。

新法による社会的企業は、中央政府レベルにおいて、社会的企業の一般的枠組を作ったもので、特定の法人形態を定めたものではない。ただ、税制上の優遇措置等が特別にあるわけではなく、現時点では社会的協同組合にとって新制度に移行する大きなインセンティブにはなっていないといわれる(ラッタ、2014)。

また、トレント県の社会的協同組合を取り巻く制度を分析した藤井(2007a)によると、①プロモコープという法律に基づいた基金の存在とそれによる出資、②県の労働公社による研修コストなどの支援、③県法による、委託契約の優先発注、④県レベル、国レベルにおけるコンソーシアムの存在等の重層的な支援制度の存在をあげている。

このように、資本調達における不利な条件を克服するために社会的協働組合のコンソーシアムの形成や政府の優先発注がなされていることがイタリアの社会的企業の成功要因の一つとしてあげられている。

(2) 韓国の状況

韓国における社会的企業の制度化は、やや特殊な歴史的要因に基づいている。戦後の長期的な軍事政権下で生産協同団体運動などが展開されていたが、民主的政権になったキム・ヨンサム政権下で、自国の福祉水準の低さを問題とし、「生活の質の世界化」を宣言し、「自活支援センター」が全国数カ所に設置された。

その後、1997年に起こった通貨危機後、経済は回復するが貧富の差が拡大するという“両極化”現象が起こった。この間、国民的な運動の中で、1999年にはキム・デジュン政権下における国民基礎生活保障法が制定された。同法の下では、勤労能力のある受給者は自活支援活動に参加することが条件とされた。

その後、ノ・ムヒョン政権下では、これらを担う事業に民間企業を受け入れ、独自財源で安定的、持続的な事業運営が期待されるようになり、安定的な雇用確保の観点から社会的企業育成法が2006年に制定された。

同法は、社会的脆弱階層の雇用創出や彼らへの社会サービスの提供、地域社会への貢献を行う。脆弱階層とは、「自身に必要な社会サービスを市場価格で購入することが困難な階層や労働市場の通常的な条件で就職が特に困難な階層」を指す²。

同法は、社会的企業の要件としての「社会的目的」を以下の五つに分類している。すなわち、①職場創出型、②社会サービス提供型、③混合型、④その他型、⑤地域社会貢献型であり、⑤は、2010年の法改正により追加された。しかし、全体的には、①の職場創出型が最も多く、社会的企業は、脆弱階層の雇用創出に一定の役割を果たしたというのが現時点における韓国社会での評価である(秋葉、2014、p.140)。

また、認定される条件は、以下の通りである(白井、2008、岡安、2008)。

①以下の雇用者、サービス提供者比率のいずれかを満たす。

(ア) 脆弱者層の雇用比率50%以上(①型)。

(イ) サービス利用者数に占める脆弱者層50%以上(②型)。
(ウ) 脆弱者層を雇用し、サービスを提供する場合はそれぞれ30%以上(③型)。
(エ) 脆弱者層の雇用比率、サービス利用比率での判断が困難な場合は育成委員会の審議を経て労働部長官が判断する(④型)³。

②有給勤労者を雇用していること。

③一定以上の収益を出していること。

④民法上の法人、もしくは組合、「商法」上の会社または非営利民間団体等の法人であること。

⑤労働部次官を委員長とし、有識者等から構成される「社会的企業育成委員会」による企業の認証があること。

⑥サービスの受益者及び労働者等の利害関係者が参加する意思決定機構を備えていること。

⑦商法上の会社の場合は、利潤の3分の2以上を社会的目的のために使用すること。

同法に基づいて、2007年から始まった認証数は、2012年現在で811であり、2008年～2012年には、社会的企業育成のための第一次基本計画が策定され、2013年～2017年では、第二次基本計画を策定しており、2017年までに3,000まで増加させることを目標としている(秋葉、2014)。

支援の内容は、①運営に必要な専門的知識や情報の提供、②必要な土地、建物の費用の融資や公有地などの賃貸、③公共機関による優先購入、④租税軽減や社会保険の一部負担、⑤人件費、運営費の助成等で、手厚い支援が最低3年間にわたってなされる。

また、同法の2010年の改正の背景には、3年間

² 社会的脆弱階層とは、具体的には次の者を指す。①世帯の月平均所得が全世帯の平均所得の6割以下の者、②障害者、③性売春被害者、④長期失業者で労働部長官が認めた者。なお、2010年の法改正では、「自分に必要な社会サービスを市場価格で購入するのに困難があったり、労働市場の通常的な条件で就職が特に困難な階層」と拡大された。

³ なお、①、②の50%は30%に、③の30%は20%に緩和する経過措置がとられている。

で自立できる団体が思ったほど多くなかった点がある。変更の内容は、①対象範囲の拡大（経歴断絶女性など）、②社会的目的の拡大、である。さらに、雇用労働部は、専門的な社会的企業政策を実施するために、「社会的企業振興院」を設置した。

ノ・ムヒョン政権を継いだ保守系のイ・ミョンバク大統領は、社会的企業に対してその政策を継承したが、市民、企業、行政が連携して「社会的企業」を発展させるというシナリオから、次第に、社会的企業を個別に支援するという動きに変化していったといえる。そして、日本のように個別法によって設立されていた協同組合が、2012年には、協同組合基本法の制定によって、イタリアのような社会的協同組合も設立できるようになった。秋葉（2014）は、韓国では、社会的企業育成法による社会的企業が必ずしも成功しているといえない中で、協同組合一般法の成立により、社会的脆弱層を中心とした社会的企業から、より一般的な社会的経済に移行しているのではないかとみている。

4 イギリスを中心とする考察 (ニューレーバーと連立政権の 政策を巡って)

現連立政権は、政権についた2010年に議員立法で、「公共サービス（社会的価値）法」を議会に提出し、その後長い審議が行われ、いくつかの修正を経た上で2012年3月に同法は成立した。その内容は、契約においては、国、自治体、その他の公的主体は、価格だけではなく、社会的、環境的価値といった住民の福祉（well-being）に寄与する価値を加味して契約を実行すること、そして契

約を締結する前に、コンパクト⁴などを元に、関係者と協議（コンサルテーション）を行うというものである。基本的にこの法律は、イギリス現政権の「ビッグソサイエティ（Big Society）⁵」の具体的中身についての試金石の一つになったといえる。

保守党内部には、予算を削減して無駄なサービスを削減するという点においては、意見が一致しているものの、市場重視型（market liberal）とサードセクターに親和的なビッグソサイエティ派が存在する。

前者は、公共サービスの調達において、特定の団体（チャリティ団体やCICのような社会的企業）を優遇するのではなく、純粋営利企業も含めてイコールフットイングで公共調達を考える主義であり、後者は、たとえば利益の分配を一定限度に制限するような形態の組織を優遇して考えるべきとするものである（Teasdale, Alcock, and Smith, 2012）。

また、ローカリズム法（Localism Act）によって、自治体に地元の土地、建物、売店、パブなど、地域に価値のある資産を社会的企業が所有する機会を作り出している。さらに、公共調達においては、地域の公共的団体のコミッショナーがそれを判断するという方向が取られている。

社会的価値を加味して公共調達を行うべきであるという公共サービス法は2013年に施行されたが、社会的価値自身の内容は詳しくは規定されていない。ただし、自治体に対する予算は、財政計画である歳出見直し（Comprehensive Spending Review）で2011年度から、向こう4年間で自治体への補助金を27%も削減することが決められているため、結局のところ、自治体が自由度を与えられたとしても、価格の安い相手先との契約を重

⁴ 公共部門とサードセクターの間の協定で、1998年に政策として導入され、2回の改正を経て現在に至っている（金川、2013、p.42）。

⁵ 2010年7月にイギリスのキャメロン首相が提唱した政策。社会問題の解決を中央政府だけでなく、問題に直面している地方自治体や市民の力を活用して解決しようというもの。そのために、地方自治体への権限移譲や情報提供を行うとしている。

表-3 特定非営利活動法人の収入内訳の整理

(単位：%)

	もらった収入	稼いだ収入	合計
個々の市民	11.4	15.1	26.5
政府行政セクター	17.4	44.6	62
サードセクター	1.1	5.1	6.2
企業セクター	1.2	4.1	5.3
合計	31.1	68.9	100

資料：後(2012)を基に筆者作成。

視せざるを得ないことになる。このあたりが、サードセクターをパートナーとして優遇したニューレーバー政権と現政権のビッグソサイエティ政策の違いといえるかもしれない。

しかしながら、公共サービス法は、価格のみに偏して契約をしないというものであり、基本的にサードセクターにとって有利に働く可能性のあるものであり、社会的企業のナショナルセンターであるSocial Enterprise UKでは、この法律の成立に際して賛辞を送っている（ジョンソン、2014、p.105）。

また、SROIのような手法が導入され、社会的価値を測定する有力な手法となっている。ただし、社会的価値の測定は容易なものではなく、同法の運用に関する実証分析では、①自治体の契約においては、何らかの社会的価値を契約の中に組み込んでいること、②さらにユーザーフレンドリーな測定方法の開発が期待されるといった点が指摘されている（Harlock, 2014）。

さらには、こういった社会的インパクトという手法を政策の中に入れてくるため、ニューレーバーのようなサードセクターそのものへの尊重という色彩は薄くなったものの、日本のような予算の安易な一律カットや、事業仕分けのようなある種の粗雑な手法はとらず、社会的価値を何とか可

視化しようとしている。また、それを梃子にしたソーシャルインパクトボンド（Social Impact Bond）⁶のような実証事業が行われている点が特徴といえるだろう。

5 我が国への含意

社会的企業の出自は、先進国の黄金の時代（戦後から1970年代中期）が終焉し、1980年代のサッチャー改革のような、非営利組織に対する補助金カットと、委託による営利企業との競争に非営利組織がさらされた結果といえる。

しかし、社会的企業が地域に経済的、社会的な豊かさをもたらし、個人と集団の福祉を作り出してきたという一般的に積極的な評価が世界的になされるようになってきている。このことは、アメリカのような民間（財団）主導によるにせよ、ヨーロッパのような政府主導によるものにせよ、この部門の活動を可能とする法的、金融的、財政的な枠組みを統合的に準備することを求めているといえよう。

日本においては、社会的企業の定義が曖昧で、その実態がつかみにくいため、表-3に示すとおり後(2012)の整理で日本のNPO法人の財源内訳で代替的に見ると、介護保険事業等を中心とし

⁶ SROIの手法を用いながらインパクトを金銭換算し、それが大きければ、投資者に資金の一部を還元するという投資市場のこと。2010年から実証実験が行われている（金川・福地、2012）。

て、政府からの委託収入の割合が極めて高くなっている。

また、子育て支援など特定サービスを行う事業者に対して使用できるバウチャー類似の制度を導入すれば、この分類では個々の市民からの稼いだ収入となっても、実際には、介護保険事業と同様政府セクターからの稼いだ収入（見方を変えると、利用者が選択した事業者への政府補助＝もらった収入）がさらに増加する。

OECD（2010、p.20）は、社会的企業に対する支援に関して次の点を挙げている。

- ①伝統的な税額控除や補助金、有効な税制上の措置を含む投資を誘引するような財政的インセンティブの提供。
- ②多様な形での信用強化措置の提供（例：債務保証等）。
- ③社会・環境基準を含む政府調達手法を開発すること。
- ④幅広いマルチステークホルダー型の協議に基づく法制度の変革の展開。
- ⑤国内、国際両面でのネットワークや連合体の創設とそれへの加入の支援。
- ⑥革新的な組織間調整の推進と監視（多様な主体を含んだ公民地域社会連携）。
- ⑦部門をまたがるその特性の発揮のため、政府の内部組織の中に社会的企業向けの横断的ないし水平的な空間を拡大すること。
- ⑧支援サービス、金融アドバイス、雇用者のための労働市場訓練についての支援や、社会的企業に特有で重要な事項についての技術的調査の支援の提供。
- ⑨育ちつつある社会的金融仲介機関や投資家グループ全体に対しての技術的援助。

また、社会的企業の資金調達の問題は、単体視点から扱うべきではなく、統合された体系的な手

法の中で取り扱われる必要があるとしている。上記の視点に関しては、国際的ネットワークの形成など、我が国においても、その動きが加速されつつあるように思われる。

そこで、本稿では、上述した世界各国の状況を踏まえた上でいくつかの点を指摘してまとめたい。

第1に、支援に関して、特に公的資金の投入の場合は、何らかの法的・制度的枠組みが求められる。特に、資産の封じ込め（アセットロック、利益分配の制限）といった公的資金が投資家等に流出しない何らかの制約を課すことが必要だろう。

第2に、政府調達手法に関して、イギリスに見られるSROIのような社会的インパクトを可視化するような手法の導入、あるいは、それらを導入する上での課題の抽出を行う必要があると思われる。さらに、公共調達における社会条項の設定など、価格やアウトプットのみに偏した契約から社会的価値を含んだ契約の導入を検討する必要があるのではなかろうか。

第3に、社会的企業の認知度の低さと、NPO政策との乖離の問題がある。このため、両者を統合的に政策の中に組み入れることが必要であろう。具体的には、省庁別に社会的企業に対する支援を行っているものを統一的なものとする、さらに、自治体レベルにおいても、産業雇用部門で主として行われている社会的企業政策とNPO政策などの市民社会政策との一定程度の統合が必要であろう。さらに、商工会議所などの、中小企業への支援と社会的企業への支援のリンクを図っていく必要がある。

第4に、バウチャー等の有効活用である。たとえば、子育て支援などに関して、自治体が発行しているバウチャー等の利用者への補填によって、社会的企業の顧客層が広がり、社会的弱者や低所得者層を対象としながら社会的企業が事業展開で

きることが可能となる⁷。

6 まとめ

我が国における社会的企業についての定義は、「社会的課題をビジネスの手法を用いて解決する事業体」とし、社会性、事業性、革新性といったきわめて簡単な概念を与えているだけである。創意工夫によって市場ベースで解決できる部分はまだまだ多く存在すると思われ、そういったニッチ市場を開拓していくイノベーションが求められる。ただ、そこに「社会」という用語を入れることによって混乱が発生しているように見える。

公共政策の視点から見ると、ビジネスベースで事業展開が行えるのであれば、営利企業が事業として行うといった見方の方が混乱がない。もしくは、社会的インパクトを可視化することで組織形態を問わず個別契約レベルで社会性を持った事業体が参入するのも一つの有力な考え方である。

ただし、欧州型の多様なステークホルダーの参加によるソーシャルキャピタルの高まりや社会的包摂といった金銭換算には困難が伴う価値を考えると、サードセクターそのものに意義を見いだし支援することも必要である。

財源が厳しいので、市場の失敗領域を企業の力

で解決して欲しい、その主体こそが社会的企業なのだという言説は、混乱と循環論に陥ってしまう可能性が強い。市場志向が強く政府の役割が相対的に低いアメリカにおいても、政府において、間接的に社会的企業が発展する以下のような条件整備を行っていることを忘れてはならないであろう。

すなわち、①商業銀行が地域の先導的な試みに投資することを法的に義務づけた「コミュニティ再投資法 (CRA)」の制定 (1977年)、②低所得者住宅向け税額控除 (LIHTC) の創設 (1986年)、③コミュニティ開発金融機関 (CDFI) の創設、④政府機関としての公認コミュニティ開発金融機関 (CDFI) 基金の設置 (1994年)、⑤民間投資家に租税軽減の形でインセンティブを与えている新市場税額控除計画 (NMTC = New Markets Tax Credit) の存在などである (OECD, 2010, pp.113-115)。

その意味では、世界各国の状況を参考にしながら、社会的企業の労働統合、ソーシャルキャピタルの形成、地域活性化等の機能に着目し、断片的・小出し的ではない総合的な政策を考えていく必要があるだろう。今日の日本にはそういったタブーに挑戦していく政策イノベーションこそが求められているのではないだろうか。

⁷ たとえば、社会的企業の成功事例とされる病児保育をおこなっている (特非) フローレンスの場合、2013年度決算で見ると会員からの病児保育の対価が総収入の45%となっている。しかし、基本的なサービス単価は、時間あたり約2,000円であり、東京のような中間所得層以上が稠密に分布する地域でしか成り立ちにくいビジネスモデルである。これに対して、東京都下のいくつかの区では、パウチャーや利用者への補助を行っている。たとえば、渋谷区の派遣型病児・後保育利用料金助成 (1時間あたり1,000円助成) によると、平成25年度で、フローレンスに133件もの利用が行われている (渋谷区資料による)。また、フローレンス側も、これらの利用を積極的に活用するようPRしている (<http://www.florence.or.jp/user/coupon/>)。このような形のサービス利用者への支援は上述したように、事業者の財務上は利用者からの対価に分類されるが、法人格を問わない社会的企業への公的支援になる。

<参考文献>

- 秋葉武 (2014) 「韓国の社会的企業」山本隆編著『社会的企業論—もうひとつの経済』法律文化社
- 後房雄 (2012) 『日本におけるサードセクター組織の現状と課題—法人形態ごとの組織、ガバナンス、財政の比較—』RIETI Discussion Paper Series 12-J-012、経済産業研究所
- 岡安喜三郎 (2008) 「韓国の社会的企業」、『第4回社会的経済研究会』資料、生協総研
- 金川幸司・福地康平 (2012) 「ソーシャルインパクトと資金支援に関する研究—イギリスのサードセクター政策を中心として—」、静岡県立大学経営情報学部『経営と情報』、第25巻第1号
- 金川幸司 (2013) 「イギリスのパートナーシップ型地域再生政策の評価—第三の道とビッグソサイエティ」日本地方自治学会編『地方自治叢書25「新しい公共」とローカル・ガバナンス』、敬文堂
- ノーマン・ジョンソン (2014) 「イギリスの社会的企業」山本隆編著『社会的企業論—もうひとつの経済』法律文化社
- 白井京 (2008) 「韓国における格差問題への対応—非正規職保護法と社会的企業育成法—」国立国会図書館調査及び立法考査局『外国の立法』236号
- オリアンナ・モンティ (2006) 「エミリア・ロマーニャ州の福祉サービスと第3セクター」『協同の発見』NO.162、協同総合研究所
- ロザリオ・ララッタ (2014) 「イタリアの社会的企業」山本隆編著『社会的企業論—もうひとつの経済』法律文化社
- 中川雄一郎 (2007) 『社会的企業とコミュニティの再生—イギリスでの試みに学ぶ』第2版、大月書店
- 西山康雄・西山八重子 (2008) 『イギリスのガバナンス型まちづくり—社会的企業による都市再生』学芸出版社
- 藤井敦史 (2007a) 「第13回市民社会活動と日本経済研究会 社会的企業の組織戦略とその基盤—イタリア・トレントを事例として」政策科学研究所『21世紀フォーラム』105号
- (2007b) 「ボランティア・セクターの再編成過程と「社会的企業」」『社会政策研究』第7号、東信堂
- (2010a) 「「社会的企業」とは何か—2つの理論的潮流をめぐって—」原田晃樹・藤井敦史・松井真理子著『NPO再構築への道—パートナーシップを支える仕組み』勁草書房
- (2010b) 「日本における社会的企業概念の受容と研究の課題」原田晃樹・藤井敦史・松井真理子著『NPO再構築への道—パートナーシップを支える仕組み』勁草書房
- 米澤旦 (2013) 「ハイブリッド組織としての社会的企業・再考—対象特定化の困難と対応策」法政大学大原社会問題研究所『大原社会問題研究所雑誌』662号
- Borzaga, Carlo and Alceste Santuari (2001) “Italy: from traditional co-operatives to innovative social enterprises.” in Borzaga, Carlo and Jacques Defourny (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge. (内山哲朗・石塚秀雄・柳沢敏勝訳 (2004) 『社会的企業—雇用・福祉のEUサードセクター』日本経済評論社)
- Dees, J. Gregory (1998a) “Enterprising Nonprofits.”, *Harvard Business Review*, January 1998.
- (1998b) “The Meaning of “Social Entrepreneurship””, From <<http://csi.gsb.stanford.edu/the-meaning-social-entrepreneurship>> (Retrieved on 10th, February, 2015).
- DiMaggio, Paul J. and Walter W. Powell (1983) “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields.”, *American Sociological Review*, Vol.48 (2).
- Defourny, Jacques (2001) “From third sector to social enterprise.” in Borzaga, Carlo and Jacques Defourny (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge. (内山哲朗・石塚秀雄・柳沢敏勝訳 (2004) 『社会的企業—雇用・福祉のEUサードセクター』日本経済評論社)
- Department for Business, Innovation and Skills (2014a) Regulator of Community Interest Companies Annual Report, 2013/2014.
- (2014b) Office of the Regulator of Community Interest Companies: Information and guidance notes- Chapter 6: The Asset Lock.
- Department of Trade and Industry (2002) Social Enterprise: a strategy for success.

- Harlock, Jenny (2014) “From outcomes-based commissioning to social value? Implications for performance managing the third sector.”, *Working Paper 123*, Third Sector Research Centre, University of BIRMINGHAM.
- Kerlin, Janelle A. (2006) “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences.”, *Voluntas*, 17(3).
- (2010) “A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise.”, *Voluntas*, 21(2), pp.162-179.
- Lyon, Fergus, Simon Teasdale, and Rob Baldock (2010) “Approaches to measuring the scale of the social enterprise sector in the UK.”, *Working Paper 43*, Third Sector Research Centre, University of BIRMINGHAM.
- OECD (2009) *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD publishing. (OECD編著 (2010)『社会的企業の主流化—「新しい公共」の担い手として—』明石書店)
- Peattie, Ken and Adrian Morley (2008) *Social Enterprises: Diversity and Dynamics, Contexts and Contributions*, ESRC Centre for Business Relationships, Accountability, Sustainability and Society (BRASS), Cardiff University.
- Pestoff, Victor A. (1998) *Beyond the Market and State: Social Enterprise and Civil Democracy in a Welfare Society*, Ashgate Publishing. (藤田暁男・川口清史・石塚秀雄・北島健一・的場信樹訳 (2000)『福祉社会と市民民主主義—協同組合と社会的企業の役割—』日本経済評論社)
- Teasdale, Simon, Pete Alcock, and Graham Smith (2012) “Legislating for the big society? The case of the Public Services (Social Value) Bill.”, *Public Money & Management*, Vol.32(3).