

日本における社会的企業論の現状と課題

秋山紗絵子

1. はじめに

OECDは2009年に“The Changing Boundaries of Social Enterprises”（邦訳名『社会的企業の主流化「新しい公共」の担い手として』）という本を出版した。その内容は、社会的企業が、社会サービスの提供において、従来の民間部門にも公共部門にもその活動領域を広げていく姿を描いたものである。この本によれば、「社会的企業」という用語は、一般的に「労働市場の統合、社会的包摂、そして経済発展に貢献するという、社会的目的と経済的目的の両方を満たす新機軸のビジネスモデル」と理解されているが、実際には、この言葉に関して、世界で共通の理解が得られているわけではないと指摘している。その理由は、「社会的企業」という言葉が、2つの異なった意味で使われていて、その背景には、アメリカとヨーロッパという地理的、文化的な背景の違いがあるとしている（OECD：2009=2010：14-15）。

「社会的企業」という概念は、大きく分けてアメリカとヨーロッパで二つの流れがあることは、藤井（2006, 2010）も指摘しており、日本では、この二つの社会的企業論の流れの両方が混在しているのが現状だとしている。

日本では、2010年に発足した民主党政権以降、これまで「官」が担ってきた役割に、国民一人一人が参加し、それを社会全体で応援するという「新しい公共」という方向性が示されている。その中で、「新しい公共」を担う一つのアクターとして、社会的企業の活躍が期待されている。しかし、具体的にどのような企業を社会的企業と捉えるか、また社会的企業をどのように支援していくのかについては、明確にされていないのが現状である。そこで、この論文では、アメリカの社会的企業論と、ヨーロッパの社会的企業論を検討し、日本の社会的企業論の現状と課題を分析する。

2. ヨーロッパの社会的企業論

ヨーロッパ諸国では、長期失業や貧困、障害などの困難を抱えた人々が労働市場や地域のコミュニティから排除される現象を「社会的排除」という概念で捉えており、そのような人々を再び社会に統合していく「社会的包摂」を社会政策の目標としている。そして、このような目的に沿った活動をしている企業を社会的企業と位置づけ、政府は法的側面、金融面、財政的な枠組みなど、様々な側面で支援している（OECD：2010：13-82）。このようなヨーロッパ諸国の取り組みの背景には、「社会的経済」という考え方がある。「社会的経済」とは、経済と社会とをそれぞれ別のもので扱うのではなく、社会問題の発生を阻止するような経済運営の試みを検討する理論である（富沢：1999：9）。では、そもそも「社会的経済」理論や「社会的

排除/包摂」という概念は、どのような歴史的経過の中で生まれたのだろうか。この節では、ヨーロッパで社会的企業が注目されるようになった歴史的背景を考察し、ヨーロッパにおける社会的企業論の特徴を検討する。

(1) 歴史的背景—社会的経済と社会的排除

富沢（1999）によると、社会的経済の理論は1830年代にヨーロッパで提起されたという。19世紀の経済学会では、国富の増大を目的に工業化と資本蓄積を重要視する政治経済学（エコノミ・ポリティーク）が主流を占めていた。これに対し、社会的経済（エコノミ・ソシアル）理論は、経済の資本主義化にともなう社会問題の解決を主要な研究対象に据えており、19世紀から20世紀の初頭にかけてある程度の発展を見せたが、マルクス主義や社会民主的な福祉国家論に吸収されていき、エコノミ・ソシアルの理論は急速にその影響力を失っていった。しかし、1970年代以降、経済的な効率と社会的な福祉との総合的な実現をはかる経済理論の再構築が求められるようになり、経済の資本主義化に伴う社会問題の解決を主要な研究対象に据えていたエコノミ・ソシアルの理論が再検討されるようになっていった（富沢：1999：3-9）。

一方、社会的排除という概念は、フランスで生まれたとされている（岩田：2008：17）。フランスでは、戦後復興と福祉国家の諸制度が達成されながらも、そこから排除されている人々の存在を「豊かな社会の新しい貧困」として指摘する声が、すでに1970年代からあったという。特に、障害をもつ人々など成長から取り残された層の社会への参入政策を推進する政策担当者たちが、これを世に訴えたとされている。なぜなら、フランス共和国は、「連帯」思想を基礎にしており、「連帯」思想とは、個人の自由な活動は社会における人々の相互依存関係に依拠しており、人々は相互に支え合う義務を負っていることを意味しているからである。そこから、社会契約の外に特定の人々を追いやることは、社会それ自体を脅かすと考えられ、「排除」された人々を社会に「参入」すること（職業やその他の社会生活の機会の提供）に、社会の側が責任を持つという考え方が生まれてきたのである。この「排除」と「参入」のセットによる社会保護の編み直しは、1980年代に入ると、二度のオイルショックを契機に発生した、若年者の長期失業問題という大きな社会問題へ適用されていくようになった（岩田：2008：17-18）。

岩田は、社会的排除の典型例として、2005年のパリ郊外での移民層の暴動をあげている。パリ郊外のクリシー・スー・ボワ地区は、北アフリカ出身の移民層が多い地区として知られている。この地域で、警官の職務質問から逃げようとしたティーンエイジャー三人のうち二人が、逃げ込んだ変電所で感電死するという事件が起きた。これが地元住民の怒りを呼び起こし、路上施設への放火などによる抗議になり、警官はこれを抑えようとモスクに催涙弾を放ったため事態が悪化し、暴動は全国の類似地区に広がって、非常事態宣言を出すまでに至ったという。これらの地区の移民二世、三世の若者たちの失業率は、40%を超えており、労働市場から排除されているだけでなく、労働組合などの何らかの正当な代表集団に属して政治的に発言することもできずにいるという（岩田：2008：16-17）。

このようにしてフランスで生まれた社会的排除という言葉は、同様の問題を抱えたヨーロッパ諸国で反響を呼び、EU（ヨーロッパ連合）で特に注目された。EUでは市場統合という経済面での統合だけでなく、社会面の統合も目指されており、地域間格差や失業といった社会問題に対応するために、EU域内共通の社会政策を設定することを目指していた（富沢：1999：8）。そのため、社会的排除との闘いは、EUにおいて重要な政策目標として位置づけられたのである。こうして、フランス生まれの「排除と参入」は、EUの中で「社会的排除」と「社会的包摂」という対語に変化し、社会政策のキーコンセプトになっていった（岩田：2008：18-19）。

このように、ヨーロッパで社会的企業が生まれた背景には、経済成長重視の社会のあり方を見直し、経済成長と福祉の総合的な実現（社会的経済）を目指してきたという歴史的経過がある。また、社会的経済を目指すEUの政策の基本理念として、「社会的排除」「社会的包摂」という概念があり、それに取り組む企業を社会的企業として支援している。

（2）ヨーロッパ諸国における社会的企業の特徴

ヨーロッパ諸国では、過去20年以上にわたり、社会的企業をめぐる議論が盛んに行われている。その中で、社会的企業の機能や形態といった特徴について、共通の理解が示されるようになってきており、主な内容は以下の五点にまとめられる（OECD：2009=2010：30-99）。

第一に、社会的企業は、財・サービスの供給によって社会問題の解決を目指すという明確な目的をもっているという特徴がある。この財・サービスの供給による社会問題の解決には、二種類のアプローチがある。一つは、教育サービス、社会サービス、保険医療サービスの提供など、供給するサービス自体によって社会問題の解決を目指すという方法である。もう一つのアプローチは、供給する財・サービスは必ずしも社会問題の解決を目指すものでなく、不利な立場にある人々を、事業を通して労働市場に統合することを目指すというものである。例えば、イタリアでは、前者を「Aタイプ協同組合」、後者を「Bタイプ協同組合」と分類し、社会的企業に関する法を整備している（OECD：2009=2010：30-99）。

第二に、社会的企業の企業家は、経済的なリスクを引き受けているという特徴がある（OECD：2009=2010：30-99）。経済的なリスクを引き受けるということは、社会的企業であっても、通常の企業と同様に財政危機に陥る可能性があることを示唆している。例えば、イタリアでは、障害者の社会的包摂（障害者の労働市場への参入）を目指して事業を運営していた「アルピ」という事業体が、経営危機に直面したという事例がある。「アルピ」は障害者に就労の場を提供するため、電気部品の組み立て、印刷、ミシンの縫製作業など、多数の地元企業から仕事を受注していた。しかし、2001年にアメリカで起こった同時多発テロの影響によって、海外に輸出を行っていた企業からの大口受注を突如失い、財政危機に陥ったという（藤井：2006：125-136）。政府による福祉サービスの提供の場合、政策担当者は経済的なリスクを引き受けないのに対して、企業家が経済的なリスクを引き受けるという特徴は、社会的企業と政府によるサービス提供の違いを示している。

第三に、社会的企業は、有給の労働者を雇用しているという特徴がある（OECD：2009=2010：30-99）。例えば、イタリアの社会的企業である「プロジェクト92」は、問題を抱えている少年やその家族を対象として、教育、情報提供、問題を予防する諸活動などの事業を展開しており、フルタイムとパートを合わせて150人の職員を雇用しているという（清水：2006：105-121）。有給の労働者を雇用しているという特徴は、無償の労働力を活用しているボランティア団体との相違点を示している。

第四に、社会的企業には、意思決定権力が持分割合に基づいていない、ガバナンス構造の民主的特性がある。一般的な株式会社では、株式の持分割合によって、意志決定権の大きさが決まるが、社会的企業の場合、持分割合にかかわらず会員全体に平等な意志決定権がある。例えばフランスでは、組織の持分割合にかかわらず、会員一人一人が組織に対して同じ投票権を持つという、「一人一票の原則」による意思決定プロセスをとっている事業体を、社会的企業として支援することの要件の一つとしている（OECD：2009=2010：30-99）。

第五に、社会的企業には利益の分配における制約がある。例えば、ポルトガルでは社会的企業の利益の配分は認められておらず、イタリアでは出資者への配当に制限があるという

(OECD:2009=2010:30-99)。このように利益の分配が制限されているということは、一般企業と社会的企業の違いである。

また、上述した五つの特徴以外の重要なポイントとして、ヨーロッパの社会的企業は政府から経済的に自立することを求められていないという特徴がある。例えば、事例として紹介した「プロジェクト92」の場合、運営の財源はイタリアのトレント県から全額出ており、金額は年間約50万ユーロであるという（清水：2006：105-121）。

このように、ヨーロッパの社会的企業論は、社会的企業の経済的な側面（経営面のリスクや利益配分の制限）だけでなく、事業の目的や内容、組織の民主性などを重視している点が、次節で見るアメリカの社会的企業論と比べて特徴的である。

3. アメリカの社会的企業論

ヨーロッパの社会的企業論には、経済成長重視の社会への反省から、経済成長と福祉の総合的な実現（社会的経済）を目指してきたという歴史的背景があった。これに対し、アメリカの社会的企業は、政府予算の削減によるNPO（民間非営利セクター）の商業化という文脈で語られており、社会的企業論の焦点はイノベーションの担い手としての社会的企業家だとされている（藤井：2006：17-18）。そこで、この章では、アメリカの社会的企業論の背景にある、NPOの商業化の歴史を検討し、現在のアメリカの社会的企業論の焦点である社会的企業家について考察する。

(1) NPOの商業化

アメリカにおいて、公益的利益を目的に集まった民間の団体であるNPOは、アメリカ合衆国の草創期に形成され、1960年代、70年代に政府との重要なパートナーシップを築きながら急速に広がったとされている。1950年代末から60年代の初めにかけて、アメリカでは深刻な貧困が顕在化しつつあった。これを受けて、1965年、リンドン・ジョンソンが率いる民主党政権は「偉大な社会（Great Society）」というスローガンを打ち出した。これは、貧困対策、人種差別撤廃、公衆衛生や生活環境の改善など、社会経済政策を積極的に実施し、貧困や深刻化する社会問題を一掃して、「偉大な社会」を建設しようというものである。その解決策の一つとして、公的資金を非営利セクターに投入し、NPOに準公共財的なサービスの供給を担わせた。つまり、連邦政府は税制によって資金を集め、その収入の多くを、資金を必要としているNPOにまわして、NPOの力を積極的に活用していたという（サラモン：1997=1999：1-27）。

しかし、1980年にロナルド・レーガンが大統領に選ばれると、政府の方針は一転した。レーガン政権は、1960年代のベトナム戦争と福祉国家の拡大によって膨張した財政赤字、1970年代の石油ショックによって進行したスタグフレーションという問題を克服し、アメリカ経済を再び成長軌道に乗せることを課題としていた（藤井：2006：17-18）。そのため、政府はNPOが活動している多くの分野で支出を大幅に削減し、非営利セクター重視の方針を転換した。（サラモン：1997=1999：29-30）。

1980年代から1990年代のはじめにかけて、政府支出は再び増加し始めたが、1994年の議会選挙で共和党が多数を占めた結果、NPOが政府から得る収入に対する圧力は再び厳しくなった。共和党は、レーガン政権時代の連邦政府赤字を解消しようとするだけでなく、さらに大規模な減税を実施しようとしていた。その結果、1996年度に実施された歳出予算案は、NPOに関連

する裁量的プログラム¹⁾を、1995年度の支出額と比較して12%、金額にして85億ドル削減した(サラモン：1997=1999：31-32)。また同時に、NPOに対する民間からの寄付も伸び悩み、NPOは財政上の危機に直面した。このような財政の圧迫は、NPO自身に政府以外の財源を模索させる誘因となり、NPOのサービスの利用者から会費や料金を徴収し、それを財源とする方向へ向かうNPOが増えていったという。つまり、NPOはサービス提供を維持するためには、自ら資本を調達しなければならなかったため、商業化していったのである(サラモン：1997=1999：30-51)。

しかし、NPOが商業化していった要因には、財源確保という消極的な側面だけでなく、積極的な側面もあった。藤井(2006)によると、アメリカのNPOにとって商業化して収入を得ることは、政府の資金や寄付と比較して、用途に規制がなく自立性を維持しやすいことも相まって、財政的なサステナビリティを確保するための重要な資金調達上の柱となっていたとされている(藤井：2006：17)。このように、アメリカにおいて、従来NPOと称されていたような福祉サービスを提供する民間事業は、営利と非営利の違いを徐々になくしていった。その結果、このような事業体を捉える視点として、社会的企業という新たな概念が形成されていったと考えられる。

(2) 社会的企業家

アメリカでは、社会的課題の解決をミッションとした事業体を「社会的企業(ソーシャル・エンタープライズ)」、その事業を興す人物を「社会的企業家(ソーシャル・アントレプレナー)」と位置づけている。そして、社会的企業家には、①事業性(ボランティアではなく、「ビジネス」として成り立たせる能力)、②革新性(社会問題の解決と事業を関連づけるような、新しい仕組みの構築に挑戦しようとする能力)、③社会性(社会的ミッションを掲げ、社会的成果を生み出し、社会的課題にかかわる新しい秩序や規範を創出していく能力)という3つの能力(ソーシャル・アントレプレナーシップ)が必要だとしている。また、ソーシャル・アントレプレナーシップは、新しい社会的企業を生み出すだけでなく、社会指向型企業、事業型NPO、あるいは一般事業会社における社会的事業という様々な領域で必要とされているという(谷本：2006：121-146)。

このように、アメリカの社会的企業論では、イノベーションの担い手となる「社会的企業家(ソーシャル・アントレプレナー)」や、企業を興すために必要な能力(ソーシャル・アントレプレナーシップ)に焦点が当てられていることがわかる。アメリカの社会的企業論について、藤井(2006・2010)は、以下の三点の特徴を挙げている。

第一に、アメリカの社会的企業論では、企業そのものよりも、イノベーションの担い手としての社会的企業家が研究の焦点になっている(藤井：2006：18)。

第二に、社会的企業家という個人に研究関心が集中するので、EUの社会的企業論のように、組織への民主的参加については重視されておらず、社会的企業の「社会性」も、あくまで社会的企業家個人の社会的使命のレベルで捉えられている(藤井：2006：18)。

第三に、近年はボディ・ショップなどに代表される社会志向型企業²⁾や、CSR(企業の社会的責任)に取り組んでいる企業なども包括して社会的企業とみなされており、一般の営利企業による環境や社会を意識した、ある種のマーケット拡大戦略と同列に捉えられている(藤井：2010：23-25)。

つまり、アメリカの社会的企業論は、そもそもNPOの商業化の流れの中にあっただが、現在の議論の焦点は、イノベーションの担い手である社会的企業家である。また、社会的企業の社

社会的使命だけでなく、商品やサービスに「社会貢献」「社会志向」という新しい付加価値を加えることで、新たな市場を開拓し、より多くの顧客を獲得しようとするマーケット拡大戦略も含めて、社会的企業論が展開されているというところが特徴的だといえよう。

4. 日本の社会的企業論の現状

このように、社会的企業論には、アメリカとヨーロッパという2つの大きな流れがあるが、私は、アメリカとヨーロッパの社会的企業論における重要な相違点は、社会的企業として捉える事業体の範囲であると考えられる。

アメリカの社会的企業論では、社会問題の解決に取り組む事業体だけでなく、供給する財・サービスに社会的な価値を付加することによるマーケット拡大戦略や、CSRに取り組む企業をも含み、広い範囲で社会的企業を捉えている。これに対し、ヨーロッパの社会的企業論は、社会的排除をはじめとする社会問題の解決という明確な目的をもつ事業体のみを社会的企業と捉えている。つまり、アメリカの社会的企業論に対し、ヨーロッパの社会的企業論では、社会的企業として捉えられる事業体の範囲が限定されているといえる。では、日本において、社会的企業はどのように捉えられているのだろうか。この章では政府が捉える社会的企業とはどのような事業体なのかという点を中心に、日本の社会的企業論の現状を整理し、検討する。

平成21年10月26日、鳩山内閣は所信表明演説において、「新しい公共」という概念を示した。この所信表明演説によると「新しい公共」とは、「人を支えるという役割を、『官』と言われる人たちが担うのではなく、教育や子育て、街づくり、防犯や防災、医療や福祉などに地域でかかわっておられる方々一人ひとりにも参加していただき、それを社会全体として応援しようという新しい価値観」としている。具体的な政府の役割としては、「市民の皆さんやNPOが活発な活動を始めたときに、それを邪魔するような余分な規制、役所の仕事と予算を増やすためのだけの規制を取り払う」ことにより「市民やNPOの活動を側面から支援していく」というものである³⁾。

この「新しい公共」を実現するアクターの一つとして考えられているのが社会的企業である。「新しい公共」を推進するべく内閣府に設けられた『「新しい公共」推進会議』は、「政府の取組に対する『新しい公共』推進会議からの提案」の中で、「新しい公共」の重要なポイントを次のように述べている。

- ・ NPOや社会的課題を解決するためにビジネスの手法を適用して活動する事業体は、伝統的な地域組織やボランティア組織とともに、「社会的リターン」によって社会に多様性をもたらしている「新しい公共」の重要な担い手である
- ・ 企業もまた、社会から受け入れられることで市場を通して利益をあげるとともに、持続可能な社会の構築に貢献する「新しい公共」の重要な担い手である

(平成22年11月12日「新しい公共」推進会議「政府の取組に対する『新しい公共』推進会議からの提案」より)

下線は引用者)

ここで言う「事業体」や「企業」とは、具体的にどのような組織を意味しているのだろうか。まず、前者であげられている「事業体」とは、社会問題の解決を目的とする、ヨーロッパ

型の社会的企業を示していると考えられる。例えば、日本におけるヨーロッパ型の社会的企業の代表的例として、NPO法人フローレンスの「病児保育」に関する取り組みがあげられる。仕事を持つ子育て中の親の多くは、仕事では子どもを保育園に預けている。しかし、子どもが病気になると預けることができない保育園が多いことから、働く親は子どもが病気になると仕事を休まなければならないという問題がある。つまり、働く親は仕事と子育ての両立が困難なことから、就業の継続が難しいという問題や、就業において不利であるという問題を抱えている場合が多くあると考えられる。このような働く親が抱える問題を、「病児保育」という事業によって解決するという取り組みを行っているのがフローレンスである。NPO法人フローレンスでは、子どもが病気の時に安心して子どもを預けられる場所が圧倒的に少ないという「病児保育」問題を解決するというミッションを持ち、病児保育事業をはじめ、企業のワーク・ライフ・バランスの推進に関するコンサルティングなど、仕事と子育ての両立のための様々な事業を行っている⁴⁾。

次に、後者であげられている「企業」とは、企業の社会貢献や財・サービスの社会的な付加価値によるマーケット拡大戦略などを中心とした、アメリカ型の社会的企業を示していると考えられる。アメリカ型の社会的企業とは、具体的には、ハイブリッド車、オーガニック食品、太陽電池など、エコやロハスをテーマにした事業に取り組んでいる企業が考えられる。例えば、ワタミ株式会社は、外食産業をはじめ有料老人ホーム、高齢者向けの弁当宅配サービス、全国の有機農業者との連携など、様々な事業を展開している。その経営理念は「企業とは、単なる営利追求組織ではなく、企業市民としての社会的存在であり、社会の一員としての使命（責任）を果たしていることにより、その存在・継続性が確保される」とされており、「環境とともに・社会とともに・人とともに」をブランドテーマとして掲げ、様々な事業分野において「社会に対してプラスになる（我々の存在が周りに良い影響を与えられるよう行動する）」ことを目指しているという⁵⁾。このようなワタミ株式会社の理念からは、企業が社会に対してプラスの存在になることで、継続性を確保するという目的と、環境や社会に配慮した財・サービスであるというブランドイメージによる新たなマーケットの創出という経営戦略があることが伺われる。

つまり、政府は「新しい公共」の担い手として、アメリカ型とヨーロッパ型の両方を社会的企業と想定しているのである。では、そもそも「新しい公共」の目標とは何なのだろうか。「『新しい公共』推進会議」に先立って行われた、平成22年6月4日の第8回「『新しい公共』円卓会議」における「『新しい公共』宣言」では、「新しい公共」について次のように述べられている。

少子高齢化が進み、成熟期に入った日本社会では、これまでのように、政府がカネとモノをどんどんつぎ込むことで社会問題を解決することはできないし、われわれも、そのような道を選ばない。これから「新しい公共」によって「支え合いと活気のある社会」が出現すれば、ソーシャルキャピタルの高い、つまり、相互信頼が高く社会コストが低い、住民の幸せ度が高いコミュニティが形成されるであろう

(平成22年6月4日「新しい公共」円卓会議 「『新しい公共』宣言」より)

このような見解から、「新しい公共」とは、歳出削減をしつつ、社会サービスの質の向上を実現するための施策であることが理解される。しかし、歳出削減と社会サービスの質の向上というトレードオフの関係と考えられる二つの目標を、アメリカ型とヨーロッパ型の両方の社会的企業によって、本当に実現することができるのだろうか。アメリカ型の社会的企業ならば、経済的に政府に頼ることなく自立していると考えられるため、歳出削減は可能であろう。しか

し、ヨーロッパ型の社会的企業は必ずしも経済的に政府から自立することを求められてはいない。つまり、歳出削減という目標には、アメリカ型の社会的企業は適しているが、ヨーロッパ型の社会的企業は適していないことになる。また、アメリカ型の社会的企業は、企業の社会的責任や財・サービスの社会的な付加価値によるマーケットの拡大戦略を中心に展開しているのに対し、ヨーロッパ型の社会的企業は社会問題の解決を明確な目的としている。つまり、社会サービスの質の向上という目標には、アメリカ型の社会的企業よりヨーロッパ型の社会的企業のほうが適していると考えられる。したがって、歳出削減と社会サービスの質の向上をアメリカ型・ヨーロッパ型両方の社会的企業によって両立させることは事実上困難なのではないかと推測する。

現時点では明確でないように感じられるが、政府が「新しい公共」において歳出削減と社会サービスの質の向上のどちらを優先させるのか、その立場によって、目指すべき社会的企業の形態は全く異なるものになると考える。長期的視点に立てば、財政赤字の多い日本にとって歳出削減は重要であるが、様々な社会問題を抱える私たちの身近な生活をより良いものにするためには、社会サービスの質の向上に重きを置いた政策になることが望まれる。

5. 社会的企業論をめぐる課題—結びに代えて

社会的企業の活躍は、私たちの生活をより良いものにする可能性がある。ヨーロッパ型の社会的企業は、政府が気づいていない、または政府では対応が難しいような様々な社会問題を発見し、その解決のために様々な事業を展開している。また、アメリカ型の社会的企業は、エコ・ビジネスやロハス・ビジネスなど、社会的な付加価値のある財・サービスを提供することにより、地球環境や人々の健康に良い影響を与える可能性がある。しかしその反面、社会的企業をめぐる問題には様々な課題もある。私は、とりわけ次の二点が重要であると考えます。

第一に、社会的企業の活躍によって、政府の社会サービス提供への責任が希薄にならないようにすることが必要だと考える。社会的企業は、政府がこれまで気づかなかった分野や、政府では対応が難しい分野の社会問題に取り組んでいるが、それによって、政府による社会サービス提供がおろそかになってしまえば、社会全体で見ると福祉の水準が低下することにつながりかねない。年金・医療・公的扶助など、基本的な社会保障についての政府の責任は重大であり、社会的企業の活躍によってその責任が軽くなってはならないと考える。また、社会的企業が政府の歳出削減のための、サービス提供の単なるアウトソーシング先となってしまうと、社会的企業の社会問題に対する自発性は失われ、サービスの質の低下を招く恐れがある。したがって、政府は何らかの援助をするのであれば、社会的企業の自発性を損なわないように十分注意して、その活動を支援していくべきであろう。

第二に、社会的企業によるサービス提供の地域間の違いをどう捉えるか、という問題がある。社会的企業は、地域に存在する様々な問題に気付いた社会的企業家が、その問題の解決のために事業を展開する。したがって、そもそも地域に社会的企業家が存在しなければ、ニーズがあってもサービス提供は生まれない。つまり、社会的企業家の偏在によって、提供されるサービスの種類や量に地域間格差が生じる恐れがある。また、社会問題の内容は地域によって様々であり、様々な問題の中からどの問題に社会的企業が取り組むのかは、社会的企業家の意思決定による。例えば、高齢者の多い地域では、介護や一人暮らしのお年寄りの問題などが注目されやすく、若者が多い地域では、子育てや若者の失業問題などが注目されやすいかもしれない。

その結果、社会的企業によるサービス提供には、地域によって違いが生まれるであろう。これを、解決すべき課題と捉えるか、それとも地域のニーズに合わせた地域の特色と捉えるか、という点については、今後検討が必要だと考える。

この論文では、社会的企業論のアメリカ型とヨーロッパ型という二つの大きな流れについて検討してきた。しかし実際には、現存する社会的企業をアメリカ型、ヨーロッパ型という二つの枠組みで分類することは、困難であると言わざるを得ない。例えば、日本の事例として紹介したNPO法人フローレンスは、企業のアイデンティティとして、「私たちは『社会的問題を事業によって解決する』という『ソーシャル・ベンチャー』である」としており「社会を変えるのは政治家や官僚だけの仕事では既になくなったのだ。『気づいた人間』が事業を興し、既存の仕組みにはなかった発想を形にし、社会的イノベーションを起こすのだ」としている⁶⁾。この企業理念から、フローレンスは、社会問題の解決という事業の目的が明確である点において、基本的にはヨーロッパ型の社会的企業であると考えられるが、「気づいた人間」が社会的イノベーションを起こすという視点は、社会的企業家に着目するアメリカ型の社会的企業論と共通する部分がある。

このように、実際に活躍している社会的企業は、アメリカ型・ヨーロッパ型両方の特徴を兼ね備えている場合もある。また、社会的企業の活動形態は様々であり、株式会社、有限会社、NPO法人、協同組合など、事業の目的や特徴に合わせて、多様なスタイルで事業を運営しており、行政と協働で事業を展開している場合、行政からは完全に独立している場合など、行政との関係も多様であるのが現状である。そこで、今後、政府が「新しい公共」の担い手として、社会的企業を規制緩和や補助金、課税などの面で支援する場合、そもそも「新しい公共」で何を目指すのか（歳出削減か、それとも社会サービスの充実か？）を明確にし、それに合わせて、どのような事業体を社会的企業とするのかを明確にしていく必要があると考える。

注

- 1) 裁量的プログラムとは、ジョンソン政権時代の「偉大な社会」を目指すための政策の一つで、政府によるNPOへの資金提供のことである。「裁量的」とは、全面的な政府のイニシアティブを目指すのではなく、政府が公共サービスの供給についてNPOに依存するような形で、資金援助を行うということを意味している（サラモン：1997=1999：24-34）。
- 2) 化粧品会社であるボディ・ショップでは、「動物愛護」「環境保護」「人権擁護」というコンセプトを掲げ、独自のフェアトレードによる原材料調達をはじめ、世界中の社会問題に対するキャンペーンなどを行っている（THE BODY SHOPホームページ 会社案内より）。
- 3) 首相官邸ホームページ 鳩山総理の演説・記者会見等 「第173回国会における鳩山内閣 総理大臣所信表明演説」より。
- 4) 特定非営利活動（NPO）法人フローレンス ホームページ、団体概要、ビジョンより。
- 5) ワタミ株式会社ホームページ、会社案内、経営理念体系より。
- 6) 特定非営利活動（NPO）法人フローレンス ホームページ、団体概要、ビジョンより。

参考文献

- 岩田正美 (2008) 『社会的排除—参加の欠如・不確かな帰属』 有斐閣
- OECD (2009=2010) The Changing Boundaries of Social Enterprise, OECD. (連合総合生活開発研究所訳『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)
- 賀来健輔・丸山仁 (2010) 『政治変容のバースペクティブ [第2版] —ニュー・ポリティクスの政治学Ⅱ』 ミネルヴァ書房
- 共生型経済推進フォーラム (2009) 『誰も切らない, 分けない経済—時代を変える社会的企業』 同時代社
- 須田木綿子 (2001) 『素顔のアメリカNPO—貧困と向き合った8年間』 青木書店
- 谷本寛治・田尾雅夫 (2002) 『NPOと事業』 ミネルヴァ書房
- 谷本寛治 (2006) 『ソーシャル・エンタープライズ—社会的企業の台頭』 中央経済社
- 電通総研編 (1996) 『民間非営利組織NPOとは何か』 日本経済新聞社
- 富沢賢治・川口清史 (1997) 『非営利・協同セクターの理論と現実—参加型社会システムを求めて』 日本経済評論社
- 富沢賢治 (1999) 『社会的経済セクターの分析』 岩波書店
- 中川雄一郎・柳沢敏勝・内山哲朗 (2008) 『非営利・協同システムの展開』 日本経済評論社
- 中村陽一・北島健一・藤井敦史・清水洋行 (2006) 『イギリスとイタリアにおける社会的企業の展開とその社会的・制度的背景に関する調査報告 平成15年度～平成17年度文部科学省科学研究費補助金による調査報告書』
- 服部篤子・武藤清・渋澤健 (2010) 『ソーシャル・イノベーション—営利と非営利を超えて』 日本経済評論社
- 福原宏幸 (2007) 『社会的排除/包摂と社会政策』 法律文化社
- 藤井敦史 (2010) 「日本における社会的企業概念の受容と社会的企業研究の課題」『社会運動』 360号
- 藤井敦史 (2009) 「『社会的企業』とは何か (上) —社会的企業に関する二つの理論的潮流をめぐって」『情況』 2009年7月号
- 宮島洋・西村周三・京極高宣 (2010) 『社会保障と経済2 財政と所得保障』 東京大学出版会
- 宮本太郎 (2008) 『福祉政治—日本の生活保障とデモクラシー』 有斐閣
- レスターM.サラモン (1997=1999) HOLDING THE CENTER—America's Nonprofit Sector at a Crossroads, The Nathan Cummings Foundation. (山内直人訳『NPO最前線—岐路に立つアメリカ市民社会』 岩波書店)
- THE BODY SHOP 会社案内 <http://www.the-body-shop.co.jp/corp/products.html> 最終アクセス日2011.3.8
- 首相官邸 鳩山総理の演説・記者会見等 「第173回国会における鳩山内閣総理大臣所信表明演説」
<http://www.kantei.go.jp/jp/hatoyama/statement/200910/26syosin.html> 最終アクセス日2011.3.8
- 特定非営利活動 (NPO) 法人フローレンス 団体概要 ビジョン
<http://www.florence.or.jp/about/vision/> 最終アクセス日2011.3.8
- 平成22年11月12日「新しい公共」推進会議「政府の取組に対する『新しい公共』推進会議からの提案」
<http://www5.cao.go.jp/npc/pdf/suishinkaigi-teian.pdf> 最終アクセス日2011.3.8
- ワタミ株式会社 会社案内 経営理念体系
<http://www.watami.co.jp/corp/rinen.html> 最終アクセス日2011.3.8