

公募研究シリーズ

②4

**社会的企業の社会的包摂機能の
戦略的社会基盤整備の
制度化に関する日英比較研究**

塚本 一郎

明治大学
経営学部 教授

全労済協会

発刊にあたって

近年、「社会的企業」への注目が集まっています。しかし、わが国における社会的企業の認知は高まりつつあるとはいえ、その概念が明確でないこともあり、一般的には理解されているとはいえない状況にあります。社会的企業とは社会的課題にビジネス手法で取り組む組織のことを指します。社会的企業には多様な形態があり、そのなかでも期待されている役割として、社会的に排除されているグループを対象とする雇用機会の創出があります。

本報告書は、2009年度の全労済協会公募委託調査研究で採用の明治大学経営学部教授・塚本一郎氏による「社会的企業の社会的包摂機能の戦略的社会基盤整備の制度化に関する日英比較研究」の成果です。

本研究は、わが国における労働統合型の社会的企業(WISE)がその社会的な包摂機能を発揮するための課題について、英国の先進事例との比較のなかから明らかにしています。

英国では、官民の多様な主体と連携しつつ中間労働市場として社会的包摂機能を発揮していると指摘します。中間労働市場とは、通常の労働市場から排除されやすい条件不利者に対して中間的な雇用の受け皿となり、職業体験や様々な就労支援サービスを提供しながら最終的には労働市場への包摂をめざすもので、英国と比べわが国における中間労働市場の制度化はいまだ発展途上であると評します。

中間労働市場の制度化の実現は、政府による社会的包摂政策における制度設計や社会的企業の育成の推進が必要としながらも、同時に政府のみでは達成することは困難であり、多様な団体との連携が必要であるとも指摘し、民間企業の制度化へ向けた積極的な関与を求めています。

そして、英国では民間企業の制度化への関与は、社会的貢献の側面だけでなく、社会的投資として実施されている点に着目し、投資等の結果が受益者として民間企業に帰ってくる仕組みが必要であり、そのためには社会的投資に対する社会的リターンを計測し、可視化できる評価手法として、SROI(社会的投資収益)という費用便益手法を紹介しています。

わが国における社会的企業の定着と発展のため、本報告書が、研究者や自治体、社会的企業、NPO、協同組合諸団体などの皆さまの研究や活動の一助になれば幸いです。

「公募委託調査研究」は、勤労者の福祉・生活に関する調査研究活動の一環として、当協会が2005年度から実施している事業です。勤労者を取り巻く環境の変化に応じて毎年募集テーマを設定し、幅広い研究者による多様な視点から調査研究を公募・実施することを通じて、広く相互扶助思想の普及を図り、もって勤労者の福祉向上に寄与することを目的としています。

当協会では研究成果を「公募研究シリーズ」として順次公表しています。

目 次

1. 研究課題及び研究の視点・方法	1
1.1 研究課題	1
1.2 研究の視点と方法	1
1.3 構成	2
2. 社会的企業の組織的特徴	4
2.1 「営利」と「非営利」の境界の曖昧化	4
2.2 非営利組織の「商業化」	5
2.3 企業家的側面への注目	6
2.4 ハイブリッド性への注目	7
3. イギリスにおける社会的企業の動向	9
3.1 社会的企業とは何か	9
3.2 イギリスの社会的企業の概況	10
3.3 イギリスにおける社会的企業台頭の背景	11
3.4 労働政権下の社会的企業支援政策	12
3.5 保守・自由民主党連立政権下の社会的企業支援政策（2010年5月～）	13
4. 日本における社会的企業の動向	16
4.1 「社会的企業」コンセプトの普及	16
4.2 社会的企業への多様なアプローチ	17
4.3 政府による社会的企業支援	17
5. 社会的排除と社会的企業：WISE型社会的企業	22
5.1 社会的排除とは何か	22
5.2 社会的排除と社会的企業：WISE型社会的企業	23
6. 「中間労働市場」(ILM)としてのWISE型社会的企業	25
7. イギリスにおけるWISE型社会的企業の事例：エデン・プロジェクト	26
7.1 設立の背景とミッション	26
7.2 組織と事業の概要	27
7.3 「社会的包摂」におけるパートナーシップ	28
7.4 中間労働市場機関としてのエデン・プロジェクト	31
8. 日本におけるWISE型社会的企業の事例：CS神戸と「育て上げ」ネット	32
8.1 特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸（CS神戸）	32
8.2 特定非営利活動法人「育て上げ」ネット	37
9. WISE型社会的企業の戦略的社会基盤の制度化をめぐる課題	44
9.1 日英事例の比較考察	44
9.2 WISE型社会的企業の戦略的社会基盤の制度化をめぐる課題	46
おわりに	49
参考文献	50

1. 研究課題及び研究の視点・方法

1.1 研究課題

本研究のねらいは、社会的企業の労働参加型の社会的包摂（social inclusion）機能に注目し、そうした機能の発揮においては、多様な主体によって構成される官民協働（public-private partnership: PPP）を通じた戦略的社会基盤整備の制度化が不可欠であるという仮説のもとに、日本における制度化をめぐる課題について明らかにすることにある。本研究では、英国前労働党政権、そして現保守党・自由民主党連立政権において、社会的企業の育成が政府の重要政策に位置づけられ、社会基盤整備が戦略的に推進されているイギリスの事例との比較を通じて、社会基盤の制度化をめぐる課題を明らかにするという方法をとる¹⁾。

1.2 研究の視点と方法

研究方法としては日英比較という国際比較研究の方法と定性的調査を基本とする。

社会的排除は個人レベルを超えて、地域社会に顕在化することから、イギリスと日本において対象とする地域を特定し、その地域において、多様な官民の主体と連携しながら、就労支援を軸に社会的包摂の活動に取り組む有力な社会的企業を特定し、定性的な調査を行う。地域に焦点をあてた研究ではあるが、地理的範囲を狭く限定するのではなく、組織の活動の外部性や社会的インパクト、多様な主体との連携可能性に注目する視点から、対象地域はできるだけ広域に設定する。

本研究では、対象事例を限定する前に、主として2009年11月から2010年3月にかけて、予備的な調査を日英で実施した。

まず、以下がイギリスにおける予備調査の主要事例である。

- ・ ソーシャル・エンタープライズ・ロンドン（Social Enterprise London）（SEL）
ロンドンを拠点とする社会的企業の中間支援組織
- ・ ニュー・エコノミクス・ファウンデーション（New Economics Foundation）（NEF）
社会的企業の支援政策に影響力をもち、イギリス版 SROI の開発などで知られる非営利系シンクタンク
- ・ カフェ・ダイレクト（Café Direct）
フェアトレード商品のみを扱うことで知られる発展途上国支援の社会的企業
- ・ エデン・プロジェクト（Eden Project）
イングランド北西部のコーンウォール地方を拠点に環境教育・地域再生・就労支援等に総合的・戦略的に取り組む社会的企業

¹⁾ 公募研究申請書では、研究の基本的枠組みとして、当初以下の6点を設定していた。

- ①対象地域（基礎自治体レベル）の設定
- ②対象地域内の社会的企業の社会的包摂機能の実態
- ③対象地域で活動する政府機関（特に基礎自治体）による社会的包摂や社会的企業に関する支援施策
- ④対象地域内において社会的包摂分野で活動する社会的企業の事業者間連携や他セクターとの協働の実態
- ⑤社会的企業の社会的包摂機能を強化するための全国・広域レベルの政府・中間支援組織・教育研究機関等による施策と地域の社会的企業へのその波及効果

1. 研究課題及び研究の視点・方法

これらの事例のうち、本研究課題との関連で分析の対象地域・事例としては、エデン・プロジェクト（The Eden Project）を中心に扱うことにした。エデン・プロジェクトは、コーンウォール地方を拠点に、地域再生のための大規模な環境系テーマパーク（ドーム型植物園やエンターテイメント施設・環境教育施設）を建設し多くの観光客を集客し、地域経済や雇用創出に貢献したことで知られる社会的企業である。その成功モデルを全国に普及し、条件不利者の就労支援にも貢献している。現在は、コーンウォール地方だけではなく、ロンドンなどでも事業を展開しており、行政や企業等と連携しながら、刑務所出所者や受刑者に造園技術を修得させる訓練を提供するなど、就労支援に取り組んでいる。活動を1つの地域に限定するのではなく、多様な主体と連携しながら、ビジネス手法を活用した就労支援モデルを全国に普及するビジネスモデルは、日本にも参考になると考えられる。

日本の事例については、2009年11月から2011年3月にかけて、就労支援に取り組む事例として、特定非営利活動法人アンガージュマンよこすか（横須賀市）、有限会社ビッグイシュー（大阪市）、特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター（以下、CS 神戸）（神戸市）、特定非営利活動法人夢未来くんま（浜松市）、特定非営利活動法人「育て上げ」ネット（東京・立川市等）などについて現地調査を実施した。

官民協働を通じて戦略的社会基盤整備への提案に結び付けていくという点では、アンガージュマンよこすか、ビッグイシュー、夢未来くんまの事例については、「官」への依存度が強すぎたり、あるいは希薄であったり、また企業との連携が弱いなどの課題が明らかとなった。

したがって、本研究では、多様な主体との連携と新たなアプローチを通じての社会的インパクトの拡大可能性を見出すことが期待できる主たる対象事例として、神戸市を拠点に活動するCS神戸と東京都立川市と埼玉県川口市等を拠点に活動する特定非営利活動法人「育て上げ」ネットを中心に扱うこととした。CS神戸と「育て上げ」ネットを研究対象とするのは、当該団体が就労支援分野において社会的評価も高く顕著な実績を有していること、事業拡大志向やネットワーク志向が強いこと、政府・自治体の委託事業を受託するなど、行政との関係も緊密であること、企業との連携・協働にも積極的に取り組んでいること、などの理由による。例えば、「育て上げ」ネットは、マイクロソフト株式会社との協働事業として、失業中の若者を対象とするコミュニティITスキルプログラムといったITスキル習得のための講習などを実施し、若者就労支援分野における多様な主体の連携に積極的に取り組んでいる。

1.3 構成

本書は9章で構成される。

まず第1章（本章）では、研究課題と課題を設定した問題意識、研究の視点と方法を説明する。第2章では、社会的企業という概念や組織特性をめぐる先行研究を踏まえつつ、社会的企業が社会課題解決の担い手として期待される背景について論じる。

第3章と第4章では、イギリスと日本における社会的企業の全般的動向について、社会的企業台頭の背景や政府の政策的対応を含め概観する。

第5章と第6章では、いわゆる労働統合型社会的企業（work integration social enterprise: WISE）について、その政策的・社会的意義を社会的包摂と中間労働市場との関連で論じる。

第7章と第8章では、イギリスと日本におけるWISE型社会的企業の事例について考察する。

イギリスの事例としてはエデン・プロジェクトを、日本の事例としては、NPO 法人コミュニティ・サポートセンター神戸と NPO 法人「育て上げ」ネットの事例を取り上げる。

最後に、第 9 章ではこれまでの考察を踏まえ、WISE 型社会的企業が社会的包摂機能を発揮するための戦略的社會基盤の制度化をめぐる課題について論じる。

2. 社会的企業の組織的特徴

近年、世界的に「営利」セクターと「非営利」セクターとの境界が「曖昧化」する傾向にある。競争戦略論で知られるマイケル・ポーターらも最近の論文（Porter and Kramer, 2011）で、営利企業も社会的価値を創造することを通じて同時に経済的価値を創造することが可能であること、すなわち、企業が社会状態の改善にかかわることが企業の競争力の源泉となりうることを強調している。企業本来の目的は、経済的価値と社会的価値を同時に追求する“Shared Value”（共通価値）の創造にあるというのが、ポーターの主張である。ポーターらは、一方で、社会的価値と経済的価値を同時に追求する組織としてCSR先進企業のみならず、社会的企業（social enterprise）にも注目している。

社会的企業の社会的認知度は高まりつつあるが、社会的企業という概念はきわめて多義的であり、単一の定義を与えるのは難しい。概念規定が困難なのは、社会的企業が組織形態を表現する概念というよりも、むしろ組織の機能の特徴を表現するコンセプトとして使われているからである。すなわち、社会的企業という概念は、社会課題の解決にビジネス手法を通じて取り組む組織の総称として普及しているのである。

2.1 「営利」と「非営利」の境界の曖昧化

非営利組織のなかには慈善的寄付や公的補助金への依存を脱し、積極的に収益を獲得するために市場取引への関与を強め、「商業化」していく新しいタイプの非営利組織が台頭している。一方、営利企業も、CSR（企業の社会的責任）や戦略的社会貢献の取り組みのなかで、社会課題の解決や新しい社会的価値創造の担い手として、「公益」や「非営利」の領域への関与を強める傾向にある。営利企業のマーケティング戦略においても、コーズ・リレーテッド・マーケティングやソーシャル・マーケティングのように、社会課題の解決への関与と収益の向上を明確に結びつけていく新たなマーケティング手法が普及しつつある（Kotler and Lee, 2009）。

このような「営利」と「非営利」の境界の「曖昧化」は世界的な現象であるが、非営利セクターが発展している先進諸国のなかで、最も「曖昧化」が進んでいるのがアメリカ合衆国であろう。「曖昧化」に大きなインパクトを与えてきたのは非営利組織の「商業化」と「企業化」である。アメリカではこうしたセクターの境界の「曖昧化」のなかで、社会的企業の台頭が顕著であり、社会的企業に関する研究も活発に行われている。

アメリカでは1980年代に、非営利組織の企業家的側面に注目するヤング（Young, 1983）やスクルート（Skloot ed., 1988）らによって社会的企業研究の発展の基礎が形成され、1990年代初期から社会的企業という概念が明示的に用いられるようになり（Waddock, Sandra and Post, 1991）、1990年代後半から、デーズ（Dees）らの研究によって本格化することとなった。

2.2 非営利組織の「商業化」

アメリカ合衆国における社会的企業の台頭の背景には、非営利組織をとりまく社会経済環境の変化とそれに伴う組織的变化がある。とりわけ1981年のレーガン政権登場以降、連邦政府の規模と機能の縮小、諸事業の州や地方レベルへの移転、特に民間部門への外部化が民営化というかたちで推進されたこと、そして、より直接的には、政府の財政緊縮による福祉サービス等の事業費削減が非営利組織の財政構造に劇的な変化をもたらした。連邦政府による支出削減は、その代替的財源となる寄付や助成金の獲得をめぐり、NPO間の競争を激化させた。こうした圧力のもとで、非営利組織は既存の事業を維持していくためにも、新たな資金調達先としてますます商品・サービスの販売といった収益事業 (earned income)、すなわち商業活動 (commercial activities) への関与を強めることとなった。いわゆる商業化 (commercialization) (Weisbrod ed., 1998) である。

スクルートは非営利組織が商業的収入の獲得に動機づけられる理由を、「厳しい財政、政府による資金提供の減少、寄付金をめぐる競争の激化、企業心を受容しやすい国民性、そして、非営利組織のなかでの商業的活動とチャリティ (慈善活動) との安全な共存を徐々に受け入れる傾向などに特徴づけられる環境変化への非営利組織の対応」(Skloot ed., 1988: 2) と説明している。

「究極の商業化」は営利企業への転換であるが、現実には商業化の形態は多様である。非営利組織における商業的活動には、利用料金 (user fees) と副業的活動 (ancillary activities) を通じた財源の獲得がある。アメリカでは、非営利病院がフィットネス施設やプールを一般向けに開設したり、非営利の美術館が豪華な売店を設けたり、非営利の大学が企業の営利目的の研究と連携するなど、広範な商業化傾向がみられる。このように、商業化のなかで、非営利組織には本来のミッションと関連しない、いわゆる「非関連事業」(unrelated businesses) への関与の度合いを強める現象がみられるようになる。非関連事業への関与が「関連事業」(本来事業) (mission-related businesses) の犠牲のもとに行われるならば、ミッションからの逸脱や目標の転移が生じうる。しかしながら、「非関連事業」が「関連事業」への資金源を提供するなど、両者の間には「コスト依存関係」(Weisbrod ed., 1998: 17) も成立しうる。また、商業的活動への関与とミッションの追求は必ずしも両立しないわけではないという見方も存在する (Young and Salamon, 2002)。

ワイズブロードらの研究 (Weisbrod ed., 1998) は、多様な商業化の傾向に注目し、非営利組織と営利企業との境界が曖昧となっている現象を明らかにしている。ワイズブロードらは商業化を単純に非営利組織の営利への変質とみなしてはいたわけではない。しかしながら、非営利組織の商業的活動が規模的にも範囲的にも拡大し続けるならば、非営利組織は営利企業的な活動との組み合わせの度合いを強めることとなり、両者の相違がみえにくくなると結論づけている (Weisbrod ed., 1998: 305)。

一方で「商業化」は非営利組織の経営に革新をもたらす可能性もあることが指摘されている。例えば、利潤をあげることだけに事業活動の価値を見出す必要はなく、むしろ、事業活動によって寄付収入の必要性が低下し、より信頼できる、多様な財政的基礎がもたらされることで、そして、市場規律の浸透で事業の質が高められることで、組織の効率性と有効性が高められるという側面に注目すべきであるという見方もある (Dees, 1999)。スクルートは「ノンプロフィット・エ

2. 社会的企業の組織的特徴

「エンタープライズ」(nonprofit enterprise) というコンセプトを最初に用いたことで知られているが、彼は非営利組織が収益事業にかかわることの便益について、それが収入増をもたらすばかりでなく、資金源を多様化することによる組織の健全性の強化、経営能力の向上、財政的規律の強化などの肯定的な効果をもたらすと評価している (Skloot ed., 1988 : 7-8)。

ディーズはさらに商業化傾向、あるいはセクターの境界の曖昧化傾向のなかで、非営利セクターが戦略的に対応していくための新しいコンセプトとして「社会的企業」を提起している。すなわち、ディーズは、「商業化のリスクにもかかわらず、非営利組織のリーダーは、補助金依存からの脱却と、ミッションと結びついた業績向上の両方を追求して、商業化の水路のなかで好ましい進路をとることができる」(Dees, 1999 : 146) と主張する。ディーズによれば、社会的企業は企業同様に商業的であるが、完全に慈善的な組織や、商業的な組織は含まれず、ほとんどの組織が、商業的な要素と慈善的な要素とのバランスをとりながら生産活動を行う (Dees, 1999 : 146)。ディーズは非営利組織のリーダーに企業家的なリーダーシップを求めている。すなわち、「社会的セクター (非営利セクター) のアントレプレナー (企業家) は、単に追加的資金源のみならず、資金源と業績とを結びつける新しい方法を見つけ出す人々」であり、「ソーシャル・アントレプレナーは、商業主義的アプローチのみを強調するのではなく、ソーシャル・エンタープライズ・スペクトラムにそって、あらゆる戦略的選択の方法を開発すべきである」と主張する (Dees, 1999 : 164)。

社会的企業の研究は、「商業化」の肯定的な側面に光をあてることで、非営利組織研究の新しいアプローチを提起したといえる。

2.3 企業家的側面への注目

非営利組織の商業化という現象は、非営利組織の「企業家」的側面により焦点を向ける研究の発展を促すこととなったが、従来、ハンズマンやワイズブロードらの経済学者に代表される非営利組織研究は、非営利組織の形成要因や組織的特徴をサービス需要側の側面に焦点を当てて説明する傾向が主流であった。いわゆる需要サイド (demand side) アプローチである。すなわち、ワイズブロードの「公共財理論」(public goods theory) (Weisbrod, 1974) では、政府による画一的な公共サービス供給では満たされない需要を充足するために非営利組織の形成が促されることを論じた。ハンズマンの「契約の失敗理論」(contract failure theory) (Hansmann, 1980) では、情報の非対称性 (サービスの質や量に関する情報がサービスの供給側に遍在) に焦点をあて、非営利組織の特徴である非分配制約 (non-distribution constraint) を情報の非対称性によって生じる機会主義的行動を抑制する仕組みとみなし、非営利組織の「非分配制約」への信頼が非営利組織の形成の背景にあると論じた。

ハンズマンやワイズブロードらの需要サイド・アプローチは非営利組織の形成の理論的説明として現在も大きな影響力を有しているが、非営利組織の急速な成長を需要側の要因だけで説明するのは困難であるという批判もなされてきた。また、非営利組織が取引活動を行う場を「市場」としてとらえるならば、「非営利市場」がいかに機能するのか、換言すれば、「非営利市場」において需要と供給がどのように相互に作用し合うのかを明らかにする理論が求められているのであるが (Young, 2003 : 163)、従来、この供給サイドからの理論的究明は十分になされてこなかった。こうした需要サイド・アプローチの限界を補完する立場から、供給サイド・アプローチから非営利組織の企業家的側面に焦点をあてた「企業家理論」(entrepreneurial theory) を展開した代表

的な論客がヤング (Young, 1983) である。ヤングによれば、従来の研究は需要がいかにして現実のサービスに転化するのかという問題を不問にしたままであるが、現実には供給がなされる背景にはさまざまな企業家的モチベーションが存在する。すなわち、非営利組織が形成される背景にはさまざまなタイプの企業家精神が存在するのであり、非営利組織はそうした企業家精神を引きつける道具とみなされるのである。あらゆる組織の経営者が所得の最大化のみを追求するというの一面的な見方であり、非営利組織の経営者のように、より慈善的あるいは社会的な目的の追求によって動機づけられる「企業家」も存在するのである (Young, 2003: 164)。

ヤングはしばしば社会的企業研究の先駆者とみなされるが、ヤングの企業家理論の「企業家」概念は必ずしも商業活動に関わる非営利組織に限定されるものではなかった。今日の社会的企業概念は、企業家的要素と商業活動 (commercial activities) とをより直接的に結び付ける傾向にある。非営利組織がその「社会的セクター」としての特徴を保持しながらもより企業的手法を導入していく傾向、すなわち、企業化傾向に焦点をあてた代表的論客がディーズである。ディーズらは、シュンペーター (Schumpeter, 1947) やドラッカー (Drucker, 1985) らの企業家概念を踏まえながら、ソーシャル・アントレプレナー (社会的企業家) を社会的セクターにおける「チェンジ・エージェント」(change agents) とみなし、以下のような行動特性に、ソーシャル・アントレプレナーとしての革新性を見出している (Dees, Emerson and Economy, 2001: 5)。

- ・社会的価値を創造し、維持するためにミッションを採用する。ソーシャル・アントレプレナーにとって、社会状態の改善というミッションが本質的なものであり、それは利益をあげることよりも優先される。
- ・そのミッションを達成するために、新しい機会を認識し、たえず追求する。
- ・継続的なイノベーションや適応、そして学習のプロセスに関与する。
- ・手持ちの資源に制約されることなしに大胆に行動する。
- ・サービスを提供する顧客や生み出される成果のために、より強力なアカウントビリティ意識を示す。

ディーズの企業家概念も、たえず革新を追求し、リスクを回避せず、成果志向であるという心理的特性を強調する点では、従来の企業家概念と共通している。しかしながら、社会状態の改善や新しい社会的価値を創造する、いわば社会的「イノベーション」(innovation) 志向の強さが、従来の営利企業の企業家精神とは明確に区別されるのである。

ワードックやポスト (Waddock and Post, 1991: 394) もソーシャル・イノベーションの側面に注目し、社会的企業家 (social entrepreneurship) を「触媒的変化ももたらすもの」(catalytic change) と定義している。すなわち、以下の点で、社会的企業家は他の公共分野を担う企業家とは異なると指摘する。

- ① 社会的企業家は公務員ではなく、民間の市民であるという事実
- ② 公共的事柄と関連する課題に対する一般公衆の関心を喚起することに焦点をあてる。
- ③ 一般公衆の関心の喚起という社会的企業家の願いの結果として、新しい解決策が生み出される。

2.4 ハイブリッド性への注目

ディーズらは、営利企業とは区別される社会的企業の主要な特徴として、以下の2点を指摘している (Dees, Emerson and Economy, 2001: 9-10)。

■ 2. 社会的企業の組織的特徴

① 社会的企業は社会的目的をもっている。

社会的企業の主要な目的は、組織の創設者（founder）や経営者・従業員・顧客のための財務的利益の獲得という枠組みをこえるやりかたで、社会的状態を維持し改善することにある。

② 社会的企業は、社会的な方法と商業的な方法とを調和させるものである。

社会的企業はそのステークホルダーの善意を利用する能力の行使に加えて、ビジネスのように、財源を生み出すための創造的な方法を追求する。ビジネスは完全に商業的であるが、社会的企業は、商業的な方法とフィランソロピー的（社会貢献的）な方法とのハイブリッドなのである。

このように、ディーズらは、社会的企業の基本的特徴として、経済的利益の追求を超えて社会課題にビジネスの手法を用いて取り組む「ビジネスと社会貢献双方の側面をあわせもつハイブリッド」（a hybrid of commercial and philanthropic methods）（Dees, Emersion and Economy, 2001：10）である点を強調している。

ディーズらは一貫して社会的企業とソーシャル・イノベーションとの相互作用を強調しているが、この場合のイノベーションは社会的企業のハイブリッド性と密接に関連づけられている。すなわち、ディーズらが注目するソーシャル・アントレプレナーは、あくまでも社会的価値を創造するためにビジネス手法と社会貢献手法とを調和させるようなイノベーションを実行する企業家なのである（Dees and Anderson, 2006：50）。ディーズらによれば、仮に社会的インパクトを達成するために、社会貢献的なモチベーション（利他主義など）と経済的なモチベーション（ビジネスや市場と一般に結びついているモチベーション）との調和が必要とされないならば、それは純粋に営利企業として経営されうるものであり、知的関心の対象にはほとんどなりえない。最も知的関心を惹きつけるのは、「ビジネス的手法と社会貢献的手法との実質的混合」（substantive mix of both business and philanthropic methods）（Dees and Anderson, 2006：51）という点に対してなのである。

3. イギリスにおける社会的企業の動向

3.1 社会的企業とは何か

日本では、イギリスがしばしば社会的企業や社会的企業家というコンセプトや社会運動の発祥の地と理解される傾向がある。しかしながら、おそらく最初に社会的企業という新しいコンセプトの台頭が推進派の社会運動やアカデミックな論争を伴い顕在化したのはアメリカ合衆国であろう。とりわけアショカのビル・ドレイトンのような社会的企業家の擁護者、デニス・ヤングやグレゴリー・ディーズのような経済・経営学の第一線の研究者がその普及に主導的な役割を果たした。EU加盟諸国では、従来、NPOや協同組合・共済組織などの社会的セクターを包括する概念としては「社会的経済」(social economy)が支配的であったが、1990年代頃から、より企業家志向の強い社会的経済組織に対して社会的企業というコンセプトが好んで用いられるようになった。

社会的企業という概念は、法人格や組織形態の特徴を表現するものではなく、むしろ事業へのアプローチや機能の特徴を簡潔に表現するコンセプトである。

本研究で対象地域とするイギリスでは、前労働党政権下の旧貿易産業省(DTI)のソーシャル・エンタープライズ・ユニットが、以下のような定義を与えている。

社会的企業とは、社会的目的を優先するビジネスであり、株主や所有者のための利潤最大化というニーズによって動機づけられるのではなく、その剰余は主としてその事業やコミュニティの目的のために再投資される。

きわめて曖昧な定義ではあるが、社会的企業には、通常、利益を完全に分配しない非営利組織から、利益を制限付きで分配する協同組合のような組織、そして利益を分配する営利組織まで含まれる。法人格でいえば、保証有限責任会社(Company limited by Guarantee: CLG)(出資・配当のない非営利会社)、産業・共済組合(Industrial and Provident Society: IPS)(協同組合)、株式会社(Company Limited by Shares: CLS)、そして、2004年会社法改正で、社会的企業向けの法人格として新設されたコミュニティ利益会社(Community Interest Company: CIC)などが含まれる。図表1は、社会的企業が法人登記の際に選択する主要な法人格の概要を示したものである。

中小企業庁による社会的企業調査(small business service, 2005:1)では、以下のような自己認識も問うかたちで、社会的企業の推計がなされていた。

- ・自らを社会的企業とみなしている。
- ・所有者や利害関係者に対して利益の50%以上を支払うことは決していない。
- ・収入の25%以上を商品・サービスの取引(trading)から得ている。
- ・自らの活動がDTIの定義(前掲)に十分適合するとみなしている。

3. イギリスにおける社会的企業の動向

図表 1：社会的企業の主要な法人格

保証有限責任会社 (Company Limited by Guarantee: CLG)	通常、非営利組織として法人化する際に選択される有限責任の会社形態で株式資本を有しない非営利会社。社員 (members) は保証金を会社に拠出するが、利益は社員に対して分配できない。
コミュニティ利益会社 (Community Interest Company: CIC)	2004年の会社法改正で創設。配当制限つきであるが株式発行が可能。残余財産の分配を禁止するなど「アセット・ロック」が設けられている。全国で4500社がCICで登記 (2010年)。
産業・共済組合 (Industrial and Provi- dent Society: IPS)	協同組合やコミュニティ奉仕を目的とする組織が1965年産業・共済組合法 (the Industrial and Provident Societies Act 1965) を基に登記する際の法人格。

3.2 イギリスの社会的企業の概況

イギリスではしばしば社会的企業のルーツを1844年設立の最初の近代的協同組合ロッチデール公正先駆者組合に見出すように、その歴史は古い。しかしながら、社会的企業というコンセプトが普及し、社会政策や公共政策においてその有効活用が模索されるようになったのは、1997年に「ニュー・レイバー」(新労働党) 政権 (1997-2010) が誕生した後、とりわけ2000年以降である。

前労働党政権は、社会的排除 (social exclusion) の解消と公共サービス改革という政治的意図から社会的企業を強力に推進したことで知られる。現保守党政権 (2010年5月～) も、社会的企業を公共サービスの効率的效果的な担い手とみなしており、むしろ公共部門の民営化に活用しようという動きもみられる。

前述の中小企業庁等の中小企業に対する年次調査等の調査結果等を踏まえ、2009年時点までに全国で少なくとも62,000社以上が活動していると推計され、政府や社会的企業セクターサイドでは社会的企業の規模を示すデータとしてしばしば引用される傾向にある。2005年の中小企業庁の推計では55,000社であったのがわずか3年程で1万社近くの増加をもみたことになる。例えば、Social Enterprise UK (前 Social Enterprise Coalition) は、そのホームページ上²⁾でも、以下のように、中小企業庁のデータに依拠しながら、イギリスにおける社会的規模の規模を説明している。全国で凡そ62,000社が活動し、少なくとも240億ポンド相当の価値を経済にもたらし、80万人の雇用を創出していると推計している。

The best government data (the Annual Survey of Small Businesses UK 2005-2007) estimates that there are approximately 62,000 social enterprises in the UK contributing at least £24bn to the economy. Social enterprises are estimated to employ 800,000 people. We believe the true picture is that the social enterprise sector is bigger than this data suggests.

しかしながら、こうした推計の精度については、非営利シンクタンクのサード・セクター研究センター (The Third Sector Research Centre: TSRC) などから本質的な疑問が提起されてい

²⁾ Social Enterprise UK の下記 URL を参照

<http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-social-enterprise/faqs>

る (Lyon., Teasdale, and Baldoc, 2010)³⁾。イギリスにおいても、社会的企業の規模の推計方法は未だ開発途上であることに留意する必要がある。

なお2005年に公表された中小企業庁の推計 (Small Business service, 2005) によれば、事業分野は保健・医療・福祉、コミュニティ・サービス、教育、小売・卸売業、不動産業など多様であるが、最も多い事業分野は保健・医療・福祉分野であり、全体の33%を占めている。法人形態はCLG、CLS、IPS、CICなど、多様である。最も多い法人形態は非営利組織(チャリティ)が通常法人登記の際選択するCLGである。

3.3 イギリスにおける社会的企業台頭の背景

社会的企業が台頭してきた大きな背景には非営利組織の「商業化」がある。商業化とは、非営利組織が市場取引(収益事業)への関与を強めていく傾向を示す概念である。図表2のように、公共セクター、企業セクター、広義の非営利セクターとの間には重なり合う領域が見受けられるが、これはセクターの境界が曖昧化し、多くの組織が伝統的な境界を超えて活動していることを示している。社会的企業もセクターの境界を超えて、セクターが重なり合う領域で活動するものとして認識されている。セクターの境界の曖昧化の背景には、非営利組織の資金調達構造の変化、とりわけ取引活動からの資金源の増加をあげることができる。内閣府が2002年に公表したレポート『民間活動と公益』(Cabinet Office, 2002)も、非営利組織が補助金への依存度を低下させ、政府の委託契約の下でのサービス提供への関与を強めるに伴い、委託や取引からの収益事業収入の割合が上昇する傾向がさらに進行すると指摘している。

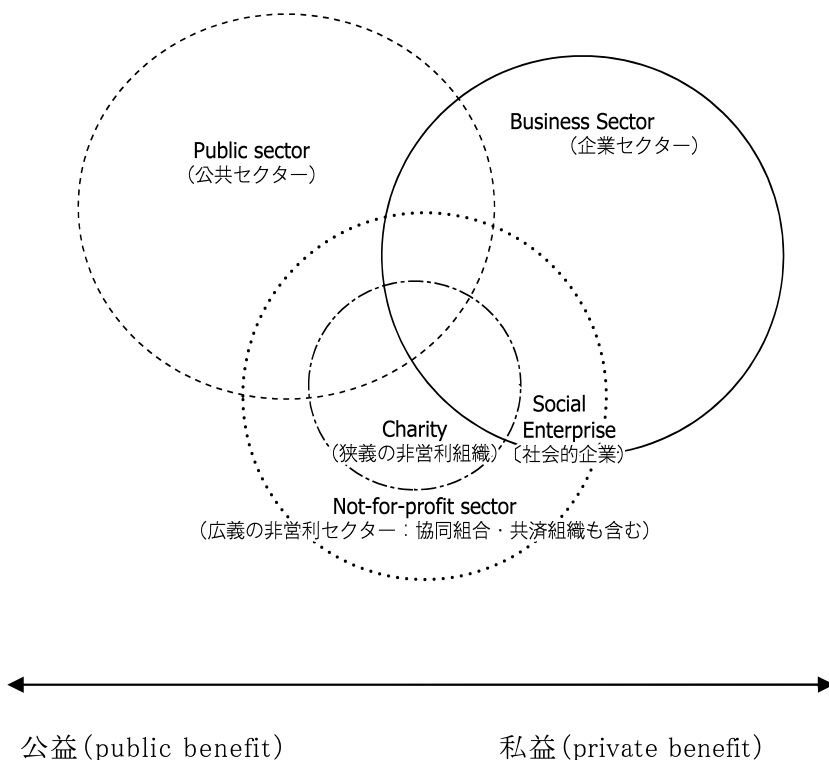
非営利組織の商業化の背景として、社会サービス供給の市場化も無視できない。実際、外部委託化のなかで、社会的企業を含む「サード・セクター組織」には、財務省が2002年に公表した『サービス供給におけるボランティア・コミュニティセクターの役割：クロスカッティング・レビュー』(HM Treasury, 2002)が指摘するように、サービス供給主体としての役割期待が高まっている。『クロスカッティング・レビュー』は、社会的企業を「価値主導で市場志向」の組織としてとらえ、その意義として以下の5点を強調している。

- ・企業家的リーダーシップを提示
- ・契約の下で広範なサービスを供給する仲介的組織 (intermediate organizations) として活動
- ・職業訓練と雇用機会の創出 (とりわけ社会的に排除されたグループのために)
- ・社会関係資本 (social capital) の形成
- ・追加的資金調達手段

³⁾ TSRCのワーキングペーパーによれば、中小企業庁のASBS (Annual Small Business Survey) のデータに依拠した社会的企業の規模推計の限界として、まず貿易産業省 (Department of Trade and Industry) の社会的企業の定義がそもそもあいまいで、アンケートが自己認識を問う形式になっているため (DTIによる定義に適合しているか、など)、被調査者によって様々に解釈される余地がある点である。そのため、本来、社会的企業としての特徴を有する協同組合 (IPSで登記) などの中には自らを「社会的企業」と見做さない組織もあり、そうした組織がこのデータから除外されてしまう。またASBSは営利企業中心の調査であり、CLG、IPS、CICなどの法人格で登記しているサード・セクター組織の多くがASBS調査の対象となっていないことが考えられる。最近のASBS統計におけるCLGなどのサンプルの少なさに反映している。実際、2005年のASBSでは、社会的企業の中で最も多い法人形態はCLGタイプであった。

3. イギリスにおける社会的企業の動向

図表2：セクター概念図



出所：Cabinet Office (2002) p. 15を筆者翻訳

これらの指摘からも、イギリス政府が雇用創出を通じて社会的排除を緩和し、公共サービスの質を向上させる社会的企業の企業家的な能力に期待を寄せていることがわかる。

3.4 労働政権下の社会的企業支援政策

(1) 労働党政権下のパートナーシップ戦略：社会的排除の解消

イギリスにおける社会的企業の台頭は、非営利セクターの商業化と公共サービスの市場化の文脈のなかでとらえることが可能であるが、市場化だけではなく、政府と民間との「パートナーシップ」重視という政治的なガバナンスの変化の文脈のなかでとらえ直す視点も重要である。

労働党政権は1997年12月、官民の専門家・担当者からなる社会的排除課 (Social Exclusion Unit: SEU) を首相直属 (内閣府) として設置し、複合的で相互関連性の強い社会的排除問題への対策を公式に開始した。社会的排除とは、SEU の定義によると「失業、低熟練、低所得、劣悪な住宅、高い犯罪発生率を生む環境、健康状態の悪さ、家庭崩壊といった相互に関連する問題が組み合わさった状態にさらされている個人または地域に生じうる問題に対する簡潔な表現」である。「社会的排除」対策は、現政権の最優先課題であった。2001年1月に、『ネイバーフッド・リニューアル (地域再生) 全国戦略』がブレア首相によって開始されてから、社会的排除の解消を含む地域再生問題に対する政府の取組みは大きく前進することとなった。この戦略は政府の社会的排除対策の一環であるが、社会的排除の「地域」的側面に焦点をあて、イングランドの最貧困地域とそれ以外の地域との格差を埋めることを目的としていた。『クロスカッピング・レビュー』

が指摘するように、社会的企業には特に雇用や職業訓練機会の創出を通じた社会的包摂（social inclusion）の役割が期待されていた。

(2) 政府による「市場」環境整備

政府の政策の変化をみると、初期の政策は社会的企業の社会的排除の解消や地域再生、公共サービス提供における役割に注目し、中間支援組織とも連携しながら社会的企業の社会的認知を向上させることに焦点がおかれていた。その後、サービス供給者としての社会的企業の役割がより強調され、サービス供給者としての発展を阻害する要因の分析をもとにそれらの克服のための具体的な政策が開発されていくこととなった。政府は一貫して、中間支援組織等との政策連携を強めながら、社会的企業が行政依存ではなく、自立的持続的な公共サービス供給主体として成長するよう経営基盤の強化に努めた。そうした政策は直接的な補助金の提供ではなく、「市場」環境や法制度の整備を通じて実施された。

例えば、社会的企業のための法人格であるコミュニティ利益会社(CIC)は、社会貢献を目的とする会社であり、残余財産分配禁止や配当の上限設定（「アセット・ロック」）などの「社会性」を有する一方で、配当制限付きで株式発行を通じた資金調達を可能としている。投資家向けの税制優遇措置である CITR（Community Investment Tax Relief）というスキームもまた社会的企業への融資を促進することで経営基盤を強化することをねらいとしていた。すなわち、投資家が条件不利地域における社会的企業を CDFIs（コミュニティ金融機関）（いわば NPO バンク）への投資を通じて支援しようとする場合、一定の基準で減税措置を受けられる仕組みである。また社会的企業が、中小企業向けに提供されているビジネスサポートや訓練サービスを受けられるように、既存のビジネス・リンク（公的なビジネスサポート機関）のサービスの開放を促進した。

3.5 保守・自由民主党連立政権下の社会的企業支援政策（2010年5月～）

2010年の総選挙では、すべての主要政党がマニフェストで社会的企業への支援を表明していた。そうした背景には、各政党が財政健全化の促進、中央政府から地方自治体・コミュニティ、及び公務労働者への分権化（権限移譲）の促進、公共サービス供給の多様化の促進が益々求められる中での社会的企業の役割への期待がある。

(1) “Big Society”

2010年5月の総選挙で労働党に勝利した現保守党政権（自由民主党との連立政権）は、「Big Society」というレトリックを用いて、「大きな政府」ではなく「市民社会」の強化、すなわち、地方自治体やコミュニティの責任と権限の拡大を標榜している。そうした政策の一環としてコミュニティへの分権化（権限移譲）や、“Open Public Services”というキャッチワードに象徴される公共サービスの民間開放の一層の推進に取り組んでいる（HM Government, 2011b）。公共サービス提供に関する権限を、住民に最も近いレベルに移譲するというのがその背景にある基本理念である。

こうした政治的文脈と関連するが、現政権は前労働政権同様、社会的企業の支援に熱心である。コミュニティや公務労働者への権限付与等といった公共サービスの民間開放と分権化に係る諸施策が社会的企業セクターにとってはその成長促進のツールとなることが期待されている（Hostick-Boakye and Hothi, 2011: 15-18）。

■ 3. イギリスにおける社会的企業の動向

(2) コミュニティへの権限移譲

コミュニティへ分権化という点では、それを大胆に推進するために制定されたのが地域主義法（Localism Act、2011年11月成立）である。同法では、“Community Right to Buy”（コミュニティの資産を購入する住民の権利）と“Community Right to Challenge”（地域公共サービスの運営の移譲を要求する住民の権利）という2つの権利が規定されている。“Community Right to Buy”においては、地方自治体が地域コミュニティにとって価値あると思われる土地や建物などの資産（例えば老朽化したタウンホールやパブなど）をリストアップし、それらを競売対象とするための準備が義務づけられる一方、住民にはコミュニティの利用目的でそれらの競売に参加する権利が付与される。“Community Right to Challenge”においては、地域のボランティア団体やコミュニティ団体、地方自治体職員などが、自治体の公共サービスの運営の移譲を要求する権利が付与される。こうした権利行使には、地方自治体職員が社会的企業を設立し、その社会的企業が公共サービスを提供するというケースも含まれる。

(3) 公務労働者所有の社会的企業・相互扶助組織への公共サービス提供の権限付与

社会的企業の促進に関わる公共サービスの民間開放という点では、公共部門で働く労働者が自ら従業員所有型協同組合や社会的企業を設立し、その組織に公共サービスの運営を委ねるという大胆な公共部門改革が目される。これは“Right to Provide”（公共サービスの提供の権利）と呼ばれる政府の施策で、特に保健省が国営医療機関であるNHS（National Health Service：国民保健サービス）で働く職員（医師、看護師、その他の医療・保健関係のスタッフ）を対象として推進するものである（Department of Health, 2011）。例えば、“Right to Provide”には、地域医療機関で働く25,000人のNHSスタッフに対して地域医療サービス提供を承継する権利を付与し、彼らとそのサービスを引き継ぐための従業員主導の相互扶助組織（employee-led mutual）や社会的企業を設立するということが想定されている（Department of Health, 2011：5）。

(4) 公共サービス法（the Public Service Bill）と社会的企業促進

「公共サービス法案」（Public Service Bill）という法案が2010年6月に国会に上程され、2011年11月から上院での審議に付されている。この法案は別名「社会的企業と社会的価値法案」（Social Enterprise and Social Value Bill）と呼ばれるもので、明確に社会的企業の戦略的促進を国や地方自治体に義務づけるものである。

同法案によれば、地方自治体には、前政権から策定が義務付けられていた「持続可能なコミュニティ戦略」（sustainable community strategy）の中に、社会的企業への関与を促進する提案を含めることが義務付けられている。また公契約の担当機関（contracting authorities）には、委託等を通じて、その地域の経済的・社会的・環境的な豊かさ（well-being）をどのように増進、あるいは改善するのかについて配慮することが義務づけられている。

(5) 社会的投資市場（social investment market）の拡大：“Big Society Capital”

政府は社会的投資（social investment）のための市場を全国的に拡大することを企図しているが、そこで中心的な役割が期待されているのが、Big Society Capital（旧 The Big Society Bank）である。

Big Society Capital は、社会的企業等への投資を促進するための社会的投資（social invest-

ment) 専門の銀行であり、政府から独立したホールセール・バンクである。個々の社会的企業に対して直接的に投資するのではなく、社会的企業等を対象にコミュニティ投資や社会的投資を行う既存の金融仲介組織（中間支援組織）への融資を通じて、間接的に社会的企業の金融アクセスを促進する役割が期待されている（HM Government, 2011a）。

Big Society Capital は事業開始に必要なとされる資金を、休眠口座（dormant accounts）から得られた資金4億ポンドと大手銀行から提供された2億ポンドによって調達した。

(6) 考 察

政府の社会的企業支援にかかわる政策変遷を概観すると、それらの政策のなかに、社会的企業の社会的認知の向上、社会基盤整備のための中間支援組織等との連携の強化、メインストリームの商工振興施策・公共サービス市場・金融市場へのアクセスを促進していくことで、社会的企業の商品・サービス市場を拡大していこうという政府の戦略的意図がみてとれる。すなわち、政府主導で社会的企業の「市場」形成が進められている。現保守党政権のそれも若干アプローチは異なるとはいえ、基本的コンセプトは共通しているように思われる。

社会的企業は強いコミュニティ志向を有しているが、一方ビジネス志向で、市場にも親和的である。社会的企業は、就労支援や社会的排除対策においてその役割が期待されているが、そうした分野で政府主導ではない、いわば「コミュニティ」と「市場」を活用した新しい公共政策モデルを提起しているといえる。

一方で社会的企業の批判者からは、経営基盤が脆弱な社会的企業による公共サービス供給は、本来、政府が負うべきリスクのコミュニティへの転嫁に過ぎないという指摘もなされている。公共サービス供給における官民の役割分担がここでも問われているのである。

4. 日本における社会的企業の動向

4.1 「社会的企業」コンセプトの普及

社会的企業というコンセプトの日本で普及しつつあるとはいえ、社会的認知度は未だ高くはない。社会的企業と類似するコンセプトとしては「コミュニティ・ビジネス」があげられる。地域活性化のイメージと結び付きやすいことなどから、今日でも「コミュニティ・ビジネス」(community business: CB)の方が地方公共団体や政策形成サイドから好まれる傾向にある。経済産業省は「社会的起業の振興と確立を地域経済の活性化」を企図して、中間支援機関の育成や地域ブロックごとの「協議会」の設立を政策的に支援している。この場合の「社会的起業」とみなされる組織は、やはり「社会的企業」ではなく、「コミュニティ・ビジネス」という概念で把握される。しかしながら、コミュニティ・ビジネスは、地理的限定性を伴う概念である点、地域活性化の機能は強調されても企業家的機能の側面は強調されない点で、今日の社会的企業のような現象を的確に把握できないという限界がある。例えば、コミュニティ・ビジネスと事業型 NPO との区別は定かではなく、しばしばそれらは同一視されることもある。

最近では「ソーシャル・ビジネス」(social business: SB)という概念も政府や研究者によって用いられるが、この概念も CB とは単に地理的限定性を伴わないという違いのみで、その概念規定の曖昧さという点からすれば「コミュニティ・ビジネス」(CB)の言い換えに過ぎない。統計的実証も困難である。CB 概念と同様、企業家的機能が強調されない点でも限界がある。

このような概念的な混乱はあるとはいえ、日本においても、社会的企業のコンセプトの普及が、2000年以降に本格化する。それは単に理念レベルの問題ではなく、現実には社会的企業という組織が台頭してきたことと関連している。

日本における社会的企業の台頭の背景としては、以下の5つの理由が考えられる。第1に、1998年に制度化された新しい非営利法人格である NPO 法人が社会的な起業の受け皿となったからである。すなわち、日本では NPO 法人が、新しい「企業家」(社会的企業家)マインドを有する人々の組織的な受け皿となったと考えられる。第2に、世界共通の現象であるが、NPO の商業化をあげることができる。すなわち、NPO の事業活動において収益事業のウエイトが高まるなかで、組織の「ハイブリッド化」(非収益事業と収益事業との組み合わせ)が進み、従来の NPO 観が見直されるようになったことと関連している。そうした NPO は「事業型 NPO」とも呼ばれるが、動的な企業家的機能を表現する概念としては限界があり、「社会的企業」あるいは「社会的企業家」というコンセプトがより好まれるようになった。第3に、地方分権化と民営化の進行である。地方分権化が進むなか地方公共団体の役割が高まる一方、地方財政の逼迫、少子高齢化や地域経済の衰退が進行し、地方公共団体には難しい舵取りが迫られている。そのような状況のなかで、特に地域行政サイドから、住民自身が自立的・持続的な事業を通じて地域の問題に関わってほしいというニーズが高まったからである。第4に、協同組合における変化があげられる。すなわち、労働者協同組合やワーカーズ・コレクティブ等が、自分たちの新しいアイデンティティとして社会的企業を認識するようになったからである。最後に、CSR(企業の社会的責任)の流れである。2000年以降、CSR への関心が高まるなか、新しい企業観として社会的企業への関心が高まってい

るからである。

4.2 社会的企業への多様なアプローチ

社会的企業へのアプローチも欧米同様、多様である。初期は社会的企業という組織に焦点をあてるというより、町田や斎藤の研究に代表されるように「社会起業家」（社会的企業家）というリーダー個人の特性やリーダーシップを取り扱うものが主流であった。これらの研究を「企業家アプローチ」と呼ぶことにする。しかしながら、「起業家精神を導入し社会起業家の活躍に任せることで、日本の多くの問題は解決される」（町田、2000：154）、「社会起業家がニューエコノミーをつくり出す」（町田、2000：190）という表現に象徴されるように、これらの研究では十分な実証的・理論的検証抜きに、社会的企業家のリーダーシップとその社会的インパクトが過大に評価される傾向にある。企業家のリーダーシップは、リーダー個人の人格的特性と強く結び付けられている。

社会的企業を経営学的に研究している谷本らの一連の業績（谷本編著、2006；谷本・唐木・SIJ編著、2007）も、町田らと同様、「企業家アプローチ」として位置づけることができる。谷本は、社会的企業の「要件」として、「社会性」（社会的ミッション）、「事業性」（社会的事業体）、「革新性」（ソーシャル・イノベーション）の3点をあげているが（谷本編、2006：pp. 4-5）、それぞれの概念規定はきわめて曖昧であり、「事業型 NPO」との区別も判然としない。ヨーロッパの研究者が社会的企業の特徴である「企業家機能」や組織の「ハイブリッド性」についてより厳密な概念規定を試みてきたのとは対照的である。「ソーシャル・イノベーション」という企業家機能の一側面が強調されるが、従来の非営利組織研究で蓄積されてきた社会的企業に関する経済学的・組織論的成果との関連も明らかにされないまま、戦略論が提起されている。

4.3 政府による社会的企業支援

政府による社会的企業の支援施策として、財政規模と政策的インパクトが比較的大きなものとしては、経済産業省による一連のソーシャルビジネス支援事業と内閣府による「地域社会雇用創造事業」をあげることができる。

(1) 経済産業省によるソーシャルビジネス推進

経済産業省は、社会的企業よりも幅広い社会的事業組織を包含する「ソーシャルビジネス(SB)」や「コミュニティ・ビジネス(CB)」という概念を採用し、ソーシャルビジネス・コミュニティビジネスが、環境保護、高齢者・障がい者の介護・福祉から、子育て支援、まちづくり、観光等に至るまで、地域の多様な社会課題の解決に取り組むことを期待し、SB/CBの推進のための支援事業を実施してきた。経済産業省によれば、SB/CBの推進によって、行政コストが削減されるだけでなく、地域における新たな起業や雇用の創出等を通じた地域活性化につなげることを目的としている。

経済産業省のソーシャルビジネス推進に関する諸事業は、ソーシャルビジネス・コミュニティビジネス推進のための調査研究や社会的認知度向上のための事業と、ソーシャルビジネスの活動

4. 日本における社会的企業の動向

を直接支援するための補助事業に大別される。

後者の補助事業については、SB/CBに関する経営ノウハウや担い手が不足しているという課題に対応するため、2007年度より補助事業を実施し、SB/CB事業者を支援する中間支援機関の機能強化や、事業モデル・ノウハウの他地域展開を支援している。また、2011年度からは、SB/CBと企業との連携・協働促進をテーマに、新たな補助事業が開始された。

しかしながら、イギリス以上にソーシャルビジネス等に関する定義が曖昧であり、統計的な分析枠組みの基礎も確立されていないのが現状である。特にソーシャルビジネスと「事業型NPO」との区別が曖昧であるが、NPO支援への体系的な戦略の欠如がその背景にあると考えられる。イギリス政府が社会的企業支援策と既存の中小企業振興策との関連づけに取り組んでいるのと比較すると、経済産業省の政策ではこれらの関連づけも曖昧である。

図表3は、経済産業省のソーシャルビジネス推進の政策を整理したものである。

図表3：経済産業省のソーシャルビジネス等支援策

事業名		概要
ソーシャルビジネスの実態把握と社会的認知の促進	「ソーシャルビジネス研究会」の設置と報告書の公表（2008年4月）	「平成22年度地域新成長産業創出促進事業（ソーシャルビジネス/コミュニティビジネス連携強化事業）」の一環として、「ソーシャルビジネス推進研究会」が設置された。SB/CB事業者と、学識経験者、中間支援機関、金融機関、大企業等の外部有識者の委員からのプレゼン等をもとに議論を重ね、①我が国におけるSBの現状、②今後SBが発展していく上での課題、③これらの課題の解決策、について報告書を取りまとめ、公表
	「ソーシャルビジネス55選」の公表（2009年2月）	経済産業省では、社会的課題・地域課題の解決を目標に事業を展開しているソーシャルビジネス/コミュニティビジネスについて、先進的に取り組む事業者を全国から公募し、55の事業者を選定
	「ソーシャルビジネス・ケースブック」の公表（2011年3月）	地域において、多様な主体が連携・協働しながらソーシャルビジネスに取り組み、地域活性化につながっている121事例を、47都道府県から集め公表
	ソーシャルビジネス推進イニシアティブ（2008年12月～2010年2月）	ソーシャルビジネス（SB）/コミュニティビジネス（CB）と呼ばれる様々な社会的な課題を、ビジネスとして事業性を確保しながら自ら解決しようとする活動について、9つの地域ブロック毎に設置する地域CB/SB推進協議会と連絡連携を図りつつ、広報啓発事業等を企画・立案・実施するとともに、SB/CB関係者が協力して行う全国規模での活動等のあり方の検討・提言を行う場として「ソーシャルビジネス推進イニシアティブ」を開催

ソ ー シ ャ ル ビ ジ ネ ス 支 援 事 業	地域新事業活性化中間支援機能強化事業(2007年度～2010年度)	<p>他地域において質の高い中間支援機関を創出し、または既存中間支援機関の機能を強化するために実施する事業を支援</p> <p>なお、中間支援機関とは、コミュニティビジネス事業者支援のため協働可能な期間やメンターとのネットワークを有しており、人材、資金、起業や経営のノウハウ(持続可能なビジネスモデルの構築、地域におけるネットワーク構築、マーケティング等を含めた事業マネジメント、組織管理等)、その他必要な情報や人脈を直接又は、仲立役として間接的にコミュニティビジネス事業者に提供する機関を意味する。</p>
	ソーシャルビジネス・ノウハウ移転・支援事業(2008年度～)	<p>自立的・持続的に自らが実施しているコミュニティ・ビジネスの事業モデル・ノウハウを他の類似の課題を抱えている他地域の事業者に移転し、当該地域の課題を自立・持続的な事業を通じて解決しうる新たなコミュニティ・ビジネスを育成するための事業を支援</p> <p>本事業は2008～2010年度は「地域新事業創出発展基盤促進事業費補助金(地域新事業移転促進事業)」として実施されてきたが、2011年度からは「地域新成長産業創出促進事業費補助金(ソーシャルビジネス・ノウハウ移転・支援事業)」という事業名で実施されることとなった。</p>
	ソーシャルビジネス・企業連携支援機能強化事業(2011年度～)	<p>企業とSB/CB事業者との連携・協働を促進する手法により事業者支援に取り組む中間支援機関が、自らの中間支援スキーム・ノウハウを他地域の民間団体等に移転し、質の高い中間支援機関の創出、機能強化を行う事業を支援</p>
	ソーシャルビジネスコンソーシアム新事業創出展開支援事業(2011年度～)	<p>SB/CB事業者と営利企業等がコンソーシアムを組んで、新しいソーシャルビジネスを創出するための事業を支援</p>

■ 4. 日本における社会的企業の動向

(2) 内閣府による社会的企業推進

内閣府は NPO 一般への支援・制度改革などに取り組んでいるが、経済産業省同様、地域活性化の担い手となる事業型 NPO 等への支援のための事業を展開している。特に注目されるのが、「地域社会雇用創造事業」（社会的企業支援基金）である。

内閣府では、地域社会雇用創造事業のねらいを下記のように説明している⁴⁾。

諸外国では地域社会における雇用の担い手になっている、NPO や社会起業家などの「社会的企業」ですが、我が国では事業基盤も総じて弱く、潜在的な雇用吸収力をまだ発揮できていません。このため、社会的企業の起業支援および、社会的企業へのインターンシップをはじめとする研修等を通じ、こうした人材を速やかに発掘・養成し、地域社会における様々な生活関連サービスの事業と雇用を加速的に創造することを目的とし、明日の安心と成長のための緊急経済対策(平成21年12月8日閣議決定)の一環として、平成22年3月に本事業を開始しました。

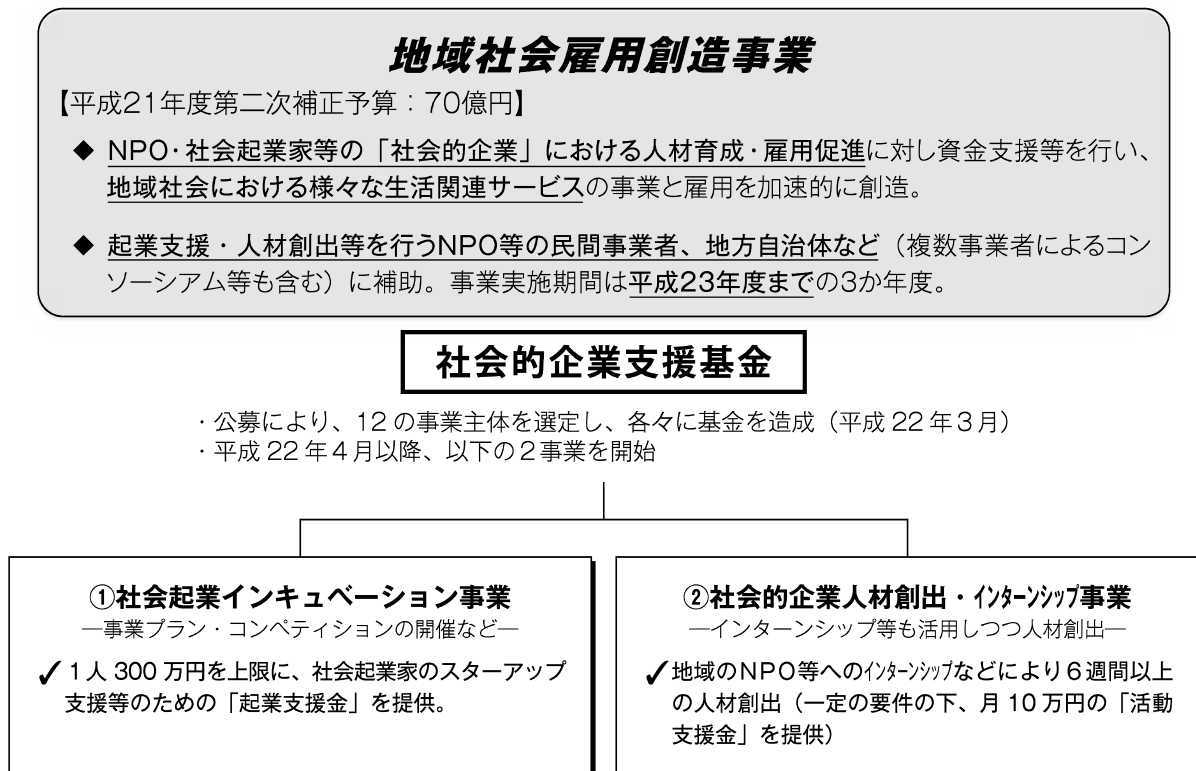
このように内閣府地域社会雇用創造事業は、NPO や社会的企業の事業基盤を強化し、雇用創造の担い手として発展させていくための人材育成事業として位置づけられている。内閣府より公募を行い、外部有識者で構成した選定・評価委員会において、最終的には12の事業主体（NPO 等の民間事業者、地方自治体、複数事業者によるコンソーシアム）が採択され、「社会起業インキュベーション事業」、「社会的企業人材創出・インターンシップ事業」を実施する事業主体に補助が実施されている。本事業は2012年3月で終了するが（事業期間は3年間）、事業総額は70億円（平成21年度第二次補正予算）である。

内閣府地域社会雇用創造事業が従来の政府事業と異なり画期的であるのは、支援のための公的資金の配分機能の一部を民間に「分権化」している点である。図表4にあるように、12事業主体がそれぞれ基金を造成し、その資金をもとに、「社会起業インキュベーション事業」、「社会的企業人材創出・インターンシップ事業」の参加者に対して選考を経て、「起業支援金」や「活動支援金」を配分している。国が「社会起業」をめざす事業者などに直接資金を提供するのではなく、国からの資金提供を受けた民間の NPO 等が、社会起業をめざす事業者を選定し、資金を提供するという方式である。これもある意味で政府の権限の「分権化」ということもできよう。

しかしながら、内閣府地域社会雇用創造事業では、明確に社会的企業という概念を使用しているものの、ボランティア依存の慈善型 NPO を排除するものではなく、経済産業省の一連の支援事業同様、支援対象が幅広く、曖昧である点は共通している。

⁴⁾ 地域社会雇用創造事業 HP (<http://www.chiikisyakai-koyou.jp/outline/>) を参照。

図表 4：内閣府地域社会雇用創造事業の支援スキーム



出所：地域社会雇用創造事業 HP <http://www.chiikisyakai-koyou.jp/outline/>

5. 社会的排除と社会的企業：WISE型社会的企業

5.1 社会的排除とは何か

近年、現代的な貧困を表現する概念として、「社会的排除」(social exclusion)が注目されている。欧州委員会(European Commission)は、社会的排除を「人々を正常な交流や活動、現代社会における諸権利から排除された状況に至らしめている複合的で変化する様々な要因」(Kendall ed., 2009: 394)として定義している。

社会的排除の概念は基本的に「貧困」概念と2つの点で区別した意味で用いられている。第1に、「貧困」概念がもっぱら物質的資源(特に所得)の欠如に焦点をあてるという点で一元的であるのに対して、「社会的排除」概念は、剥奪(deprivation)の広範な諸側面と関連づけられるもので、多元的な概念である。第2に、「貧困」が戦略的な概念であるのに対して、「社会的排除」はよりダイナミックな概念である(Tsakloglou and Papadopoulos, 2002: 136)。

EUの社会的排除の定義においても影響を与えたといわれるルーム(Room, 1995)は、社会的排除は以下の5つの主要な要素によって特徴づけられるとしている。

- ① 社会的排除は、所得ばかりでなく、生活水準に関わる広範な指標に関連するものであるという意味で、多元的である。
- ② 社会的排除の分析が、社会的排除状態への移行やそこからの脱却の引き金となるプロセスについて理解したり、諸要素を規定することを意味するという点で、社会的排除はダイナミックなものである。
- ③ 複合的剥奪(multiple deprivation)が、個人的な資源の不足だけではなく、非効率で不十分なコミュニティの資源によっても引き起こされるという意味では、社会的排除は近隣コミュニティ的な次元とかわるものである。
- ④ 社会的排除が不適切な社会参加、社会的統合の欠如、影響力の欠如を含意するという意味で、社会的排除は関係依存的(relational)である。
- ⑤ 社会的排除は、個人と社会との関係性における大きな断絶を含意している。

このように社会的排除という概念は多元的で、ダイナミックな概念であるので、様々に解釈される傾向があり、統一した定義を与えるのは困難である。しかし、ヒルズらは大きくは2つのアプローチのうちのいずれかをとる場合が多いことを指摘している(Hills, Grand, and Piachaud, eds, 2002: 4)。すなわち、第1に、社会的排除の事例とみなされる特定の社会問題に焦点をあてるというアプローチである。イギリス政府(前労働党政権)も1997年12月に、官民の専門家・担当者からなる社会的排除課(Social Exclusion Unit: SEU)を首相直属(内閣府: Cabinet Office)として設置し、社会的排除問題への対策を公式に開始したが、SEUのとしたアプローチはまさにこれである。このアプローチでは、定義の問題で振り回されることは避け、代わりに、十代の妊娠や路上生活者(street homelessness)など、特定の政策課題提起に焦点をあてる傾向にあった。事実、SEUの定義によれば、社会的排除とは、「失業、低熟練、低所得、劣悪な住宅、高い犯罪発生率を生む環境、健康状態の悪さ、家庭崩壊といった相互に関連する問題が組み合わさった状態にさらされている個人または地域に生じる問題に対する簡潔な表現」として理解されている。第

2のアプローチは、社会の主要な側面における「参加の欠如」(lack of participation)として社会的排除を特徴づけるものである。

第2のアプローチと関連して、岩田(2007:107)は、社会的排除をめぐる政策や先行研究を整理した上で、社会的排除を「それが行われることが普通であるとか望ましいと考えられるような諸活動への参加から排除されている個人や集団、あるいは地域の状態」として簡潔に説明している。

「社会的包摂」(social inclusion)は社会的排除の対概念である。本稿では、この社会的包摂を、社会的排除の状況を解消あるいは緩和することで、正常な社会関係の中に包摂し、社会における参加の平等を可能な限り拡大していくプロセスとして理解したい。本稿では、特に労働参加を中心とする社会包摂戦略に焦点をあてるものである⁵⁾。

5.2 社会的排除と社会的企業：WISE 型社会的企業

後述するように、社会的企業の台頭は、社会的排除の解消、すなわち、社会的包摂という政策課題と強く結びついている。

例えば、OECDの社会的企業に関するレポートは、社会的企業の顕著な特徴について、失業や社会的排除の問題に革新的でダイナミックな解決策を見出すことや、社会的紐帯(social cohesion)を強めるタイプの持続可能な経済開発に貢献することであると指摘している(OECD, 1999: 8-9)。OECDは、社会的企業を「社会的排除と闘う効果的な道具であり、社会的紐帯や社会化の場である」(OECD, 1999: 9)と位置づけ、特に条件不利にある人々を労働市場に再統合していく役割に期待している。

ヨーロッパでも、条件不利にあるグループの構造的失業の常態化、積極的労働市場政策によって彼らを社会的に統合していくことの困難や、より積極的な統合政策の必要性から、社会的企業が失業に取り組み、雇用創出を促進する役割への関心が高まっている(Nyssens ed., 2006: 13-14)。

本研究においても、条件不利者の労働市場への統合、すなわち「労働統合」(work integration)という形態での社会的包摂に焦点をあてるものである。事実、ヨーロッパでは社会的企業の活動領域としては労働統合が主流であり、労働市場統合型の社会的企業(Work Integration Social Enterprise: 以下、WISE)に焦点をあてた研究や、国際比較研究が活発である。ニセンスらは、WISEの主要な目的は、労働市場から永続的に排除されるリスクを負っている条件不利者の失業者(disadvantaged unemployed people)を救済することであり、WISEは生産的な活動を通じて彼らを労働や社会に再統合すると述べている(Nyssens ed., 2006: 13)。

ヨーロッパでは国や地域によって多様なWISEが存在するが、ボードらは、それらを3つのグループに類型化している(Bode, Evers, Schulz, 2004: 212-214)。第1のグループは、「労働市場統合機関」(labor market integration agencies)として理解される組織である。ベルギーのWISEがその典型である。ベルギーでは1970年代から80年代にかけて、WISE型の社会的企業がソーシャルワーカーや労働組合、市民運動のメンバーによって設立されたが、政府が条件不利者の労働

⁵⁾ 確かに、岩田(岩田, 2007; 2008)が指摘するように、労働参加だけで社会的排除の状況が根本的に解消されるわけではなく、所得保障と職業訓練をセットで考える必要がある。しかしながら、本研究では、社会的企業を通じた「労働参加」の可能性を対象を限定したもので、社会保障制度改革そのものは研究対象としては扱わない。

■ 5. 社会的排除と社会的企業：WISE 型社会的企業

統合を促進するために WISE を法的に認知し、特別な法人形態を付与して以降、大きく成長することとなった。政府の所管機関から公式に認証され、公的なスキームと補助金の提供を受けた WISE が、条件不利者に対して、オン・ザ・ジョブトレーニングなどのサービスを実施したり、臨時的あるいは長期的に雇用するなどしている (Nyssens and Platteau, 2006 : 223-224)。

第2のグループは、イタリアの WISE に典型的にみられる、「制度化されたソーシャル・ビジネス」(institutionalized social business) というべきものである。イタリアの WISE は、歴史的には条件不利者のために協同組合を設立した教会とかかわりをもつグループの運動に由来している。しかしながら、近年は政府の法的認知が進んだことで、より企業家的アプローチが求められるようになってきている、イタリア法は、WISE に対していわゆる「タイプ b の社会的協同組合」(type b) social co-operative) という法人格を付与している。これらの社会的協同組合は、従業員の30%が公式に認定された条件不利者であれば、公共サービスを受託する委託契約の発注において優先されることになる。しかしながら、近年、こうした政府機関と社会的協同組合の間の取り決めは、より現実の「入札」(tender) に近いものに変化しつつある。

第3は、第1・第2のグループと異なり、特定の組織フィールドで明確に区分できないグループである。特にイギリスでこの傾向が顕著である。イギリスの WISE は、少数の「中間労働市場組織」(intermediate labor market organization) を除き、支配的な組織形態を特定するのが困難である。

6. 「中間労働市場」(ILM) としての WISE 型社会的企業

イギリスでは、中間労働市場 (Intermediate Labor Market) (以下、ILM) というプログラムが、長期的失業状態の改善や住民主体の地域再生の促進の手法として開発されてきた (Marshall and Macfarlane 2000 : 1)。特に1997年に発足したブレア労働党政権下での若者や長期失業者、障がい者らの就労を促進するニューディール政策の下で、中間労働市場が活用されることとなった。

1998年に設立された全国 ILM ネットワーク (the National ILM Network) によれば、中間労働市場とは、以下のような主要な特徴を有するものとして理解されている (Marshall and Macfarlane, 2000 : 2)。

- ・ 主要な目的は、労働市場から最も疎遠な人々に対して、仕事の世界に戻るための橋渡しをすることにある。中間労働市場は、参加者のエンプロイアビリティ (employability : 雇用されうる能力) 全般を改善することにかかわるものである。中間労働市場では、長期失業者 (通常は12カ月以上)、あるいは他の点で労働市場において不利な状況にある人々に焦点をあてる。
- ・ 中核的な特徴は、「非正規雇用契約の下での賃労働」 (paid work on a temporary contract) という点であり、職業訓練、能力開発や求職支援活動を伴って実施される点である。
- ・ 中間労働市場が職務の非正規雇用への置き換えや代用の手段となることを制限するため、その仕事は二次的な経済活動として、また理想的にはコミュニティに便益をもたらすものとして位置づけられる。
- ・ 中間労働市場のプロジェクトやプログラムは、多様な資金源 (New Deal, European Social Fund, local regeneration funds) から構成される資金パッケージに依存している。

以上のような特徴を有する ILM であるが、当時の労働党政府は、ILM が2つの政策領域で貢献が期待できるとみなしていた (Marshall and Macfarlane, 2000 : 2)。まず失業者が労働市場に戻ることを可能とさせる「労働市場介入」 (labour market intervention) の領域である。そして、追加的な地域住民向けサービスを提供することによる近隣地域再生 (neighborhood regeneration) にも重要な役割が期待されている。

イギリスで最も代表的な ILM の事例は、グラスゴーの Wise グループ (Wise Group) である。Wise グループは1983年に活動を開始した社会的企業であるが、その活動は中間労働市場のモデルとなったことでも知られる。Wise グループは現在もスコットランドやイングランド北東部で事業を展開し、2010年時点では、ほぼ5,500人が職を得ている。本稿で扱うエデン・プロジェクトも広い意味では、中間労働市場機能を担っているということが出来る。

なお、誤解を避けるために、本研究で取り上げる「中間労働市場」は、1980年代に、日本の経済同友会 (経済同友会、1984) や伊丹ら (伊丹・松永、1985) が提唱した「中間労働市場論」とは全く別物であることを強調したい。伊丹らの「中間労働市場論」における「中間労働市場」とは、「失業」を伴わず、雇用の流動化を促進するために活用される「中間クッション」、すなわち、純粋な「市場」でもなく、純粋な「組織」(企業内部) でもない「中間組織」(人材派遣事業者、企業グループ内での出向を仲介する人材仲介組織など) を意味するものである。

7. イギリスにおける WISE 型社会的企業の事例：エデン・プロジェクト

7.1 設立の背景とミッション

エデン・プロジェクト (The Eden Project) とは、イングランド南西部、「イギリスのスペイン」と称されるコーンウォール地方を拠点に環境教育を目的に活動する教育トラストであるエデン・トラスト (英語の発音では「イーデン・トラスト」) によって所有されたイギリスを代表する社会的企業である。世界最大といわれる「バイオーム」(植物群を栽培するドーム型温室) を擁する巨大テーマパークとして知られるが、2000年記念行事である「ランドマーク・ミレニアム・プロジェクト」(Landmark Millennium Projects) の一環として建設された。

エデン・プロジェクトは、コーンウォール地方における鉱業など地場産業の衰退を契機とした失業の増大、地域経済の停滞などを背景とした大がかりな地域再生プロジェクトである。しかし、単に地域の経済的再生を目的としたものではなく、単なるテーマパークでもない。「植物と人々の生きた劇場」と表現されるように、植物を中心としながらも、植物を通じて気候変動であるとか、生物多様性であるとか、人間についてのストーリーを人々に語りかけるという創設者のコンセプトが基本にある。エデン・プロジェクトは、そのミッションを「人間と自然の本質的な関係についての理解と責任ある対応を促進することで、持続可能な未来をもたらす」と表現している。

人間と自然との関係を問い直す教育的要素と衰退する地域の経済的再生というソーシャル・エンタープライズの要素とを併せ持つ、このユニークな再生プロジェクトは、著名な音楽プロデューサーでもあったティム・スミット (Tim Smit) らによって考案されたものである (Smit, 2002)。ティム・スミットは、「失われた庭園ヘリガン」(*The Lost Gardens of Heligan*)⁶⁾ (以下、ヘリガン) の再生と「ヘリガン」に関する著書がベストセラーとなったことでも知られる。

以前陶土採掘場であった巨大な敷地内に環境教育系の複合的テーマパークが建設され、エデン・プロジェクトの主要な活動拠点となっている。このテーマパークの建設には1億2,000万ポンド(約140億円) (「1ポンド」=120円で換算、以下同じ) もの巨費が投じられたが、その資金は公的資金、国営宝くじ基金からの助成金、EUからの地域再生向け補助金、銀行からの融資、自己資金によって賄われた。

エデン・プロジェクトは、2001年3月にオープンして以来、約1,300万人が来場し、近年も毎年150万人以上の集客を誇っている。単なるエコツーリズムを超えて地域活性化や雇用創出(400人の雇用を創出)にも貢献している。活動はコーンウォール地方を超えて、全国的レベルでも展開し、学校や大学と連携して環境教育を推進している。

⁶⁾ 「失われた庭園ヘリガン」(*The Lost Gardens of Heligan*) は、コーンウォール地方のメヴァギッセイ近くに位置し、17世紀にその地域の名家トレメイン家 (the Tremayne family) によって所有され整備された大庭園である。特に19世紀末に整備され、当時はイングランドで最も素晴らしい名園の一つに数えられた。その後、ティム・スミットらによって再発見・再生されるまでは、長い間、忘れ去られていた。

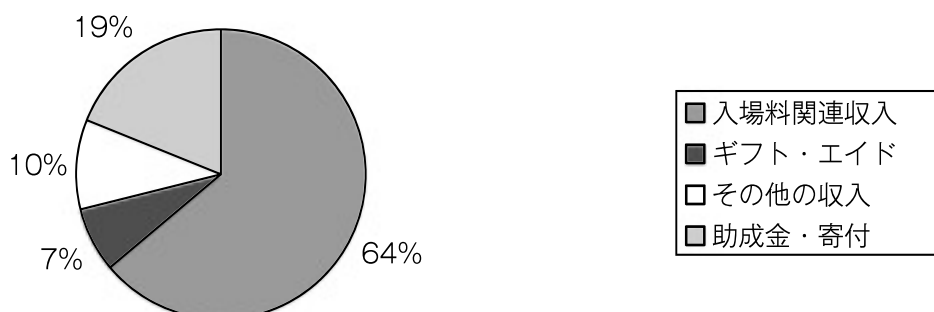
7.2 組織と事業の概要

エデン・プロジェクトは登録チャリティであり、教育チャリティ (educational charity) である。イギリスの非営利組織は基本的にチャリティ・コミッションという公的な公益認定機関 (独立行政委員会) より、公益認定を受けて、チャリティという資格を付与され、登録チャリティとなる。自動的ではないが、チャリティとしての資格が付与された非営利組織には非課税 (公益目的事業 [本来事業] への非課税) や寄付税制控除などの税制上の優遇措置が与えられる。社会的企業であるエデン・プロジェクトとも同様の扱いを受けており、収入源の多くを収益事業収入から調達する一方で、伝統的なチャリティ同様、寄付や助成金の獲得にも熱心である。きわめて「ハイブリッド」なビジネスモデルの組織とすることができる。

サッカー競技場30個分に相当する13ヘクタールの巨大なエデン・プロジェクトの敷地内には、バイオームと呼ばれるドーム状の巨大温室 (The Rainforest Biome, The Mediterranean Biome)、「コア」(The Core) と呼ばれる近代的な環境教育施設、レストランや売店、ステージなど様々なエンターテイメント施設があり、バイオーム内外では2,665種の植物が栽培されている。エデン・プロジェクトはそのミッションである環境教育と関連した巨大テーマパークの入場料関連収入を収益の柱としている。

事実、エデンのアンニュアルレポートによれば、2008年度の総収入は、2,200万ポンド (約26億円) である。図表5で収入の内訳をみると、全体の64%を入場料関連収入 (visitor related income) が占めている。ギフト・エイド⁷⁾ (7%) も含めると実に71%が入場料関連収入である。収益事業から多くの財源を調達できている点がまさに社会的企業と呼ばれる所以である。特に政府の委託事業でもなく、純粋な自主事業からの収入である点は、イギリスの社会的企業の公的委託への依存度の高さからすれば、エデン・プロジェクトの顕著な特徴といえる。一方で、入場料関連収入ほどではないといえ、相当額の助成金や寄付金収入 (19%) も得ている。7%を占めるギフト・エイドも寄付金収入であることからすれば、総収入の26%を寄付・助成金収入で調達していることになる。こうした市場と非市場ルート双方から資金調達を行う資源依存構造からしても、エデン・プロジェクトは、ハイブリッド型組織を特徴とする社会的企業とすることができる。

図表5：エデン・プロジェクトの収入構成



出所：Eden Project (2010) pp. 34-35.

⁷⁾ 「ギフト・エイド」(Gift Aid)とは、寄付者がチャリティ資格のある団体に寄付した際、所得税の基本税率 (現在、20%) の金額を当該チャリティが還付請求できるという制度である。

7. イギリスにおける WISE 型社会的企業の事例：エデン・プロジェクト

エデン・プロジェクトは単にアトラクション施設による集客中心のテーマパークではなく、施設・敷地等を拠点に環境教育を柱に様々な社会貢献プログラムを展開している。すなわち、エデン・プロジェクトでは、様々な人々に環境教育を始めとする実践的な学習プログラムを提供することで、人々のエンパワーメント（能力向上）に取り組んでいる。

エデン・プロジェクトでは、主として、「若者と教育」(Young people and education)、「コミュニティ醸成」(Inspiring communities)、「社会的包摂」(Social Inclusion)、「音楽とアート」(Music and Art) といった4つの領域でプロジェクトを展開している。すなわち、「若者と教育」では、学校・大学等と連携し、環境教育のプログラムを中心に、初等教育から高等教育までの学生の視察や研修を受け入れている。「コミュニティ醸成」では、「The Big Lunch」のように、年に1回、日時を決めて近隣住民同士が庭園や路上などを会場に、パーティー形式で世代や出自を超えて昼食をともに交流するイベントの開催を全国に呼びかけて実施している。2011年6月5日には全国で約200万人が参加したと報告されている。コミュニティの住民のつながりを強めるのがねらいであるが、ビッグ宝くじ基金(The Big Lottery Fund)、マスターカード、地方自治省(Department for Communities and Local Government)などと連携して実施されている。「社会的包摂」は、アウトリーチ型のプロジェクトであり、受刑者、ホームレス、障害者、失業者を含む社会的に排除された状況にある人々に対して、記憶に残る経験や基本的な生活に必要なスキルの修得を企図している。「音楽とアート」では、芸術家や音楽家、コメディアンなどと連携し、気候変動問題などのイベントを開催している。

7.3 「社会的包摂」におけるパートナーシップ⁸⁾

(1) 本業に基づいた多様なパートナーとの連携と広域連携

近年、エデン・プロジェクトは、従来、環境教育に関するプログラムに加え、社会的排除の解消、すなわち社会的包摂にも積極的に取り組んでいる。とりわけホームレスや受刑者・刑務所出所者など、社会的排除の状況に陥りやすい人々への支援である。この分野の取り組みで大変興味深いのは、本業と関連する園芸・造園分野での職業訓練・雇用機会の創出に取り組んでいる点、条件不利者の就労支援に官民の多様なパートナーと連携し取り組んでいる点である。

一方で連携は広域に及んでいる。現在、エデン・プロジェクトは、コーンウォール地方にとどまらず、その周辺都市やロンドンにまで活動拠点を広げている。例えばロンドンのテムズ川河畔のサウスバンク地区にあるクィーン・エリザベス・ホールでは、エデン・プロジェクトが中心となって、地域のNPOや大手コンサルティング会社のアクセントゥアなどとの連携のもとで、屋上庭園づくりが進められている。殺風景な屋上を緑化し、市民の憩いの場所となる庭園をつくり、その場所にカフェなども開こうというプロジェクトである。その作業に従事しているのは、元受刑者であり、現場監督も元受刑者である。

⁸⁾ エデン・プロジェクトの事例に関する記述は、主として2010年12月に明治大学の公開講座で講演を務めた Howard Jones (Eden Project の人的ネットワーク担当ディレクター) へのヒアリング、2011年3月の現地ヒアリング調査のデータに依拠している。

(2) 「グローイング・フォー・ライフ」：ダートムーア刑務所の事例

ここでは社会的包摂に関する取り組みとして、「グローイング・フォー・ライフ」(Growing for Life) の事例を取り上げる。グローイング・フォー・ライフは、直訳的には「人生を豊かにするための栽培」を意味するが、プログラムの内容は、刑務所内での受刑者による栽培の支援や、犯罪歴のある人々(ex-offenders)を対象とした園芸に関するスキルや資格、生活に必要なとされるスキルの修得のための訓練の提供といったものである。単にスキルの修得にとどまるのではなく、こうした社会的に排除された人々の考え方、あるいは心理にも働きかけることによって犯罪を繰り返さないようにさせるねらいがある。将来犯罪を冒す可能性のある人々も対象にしている。例えば、以前に何かモノを盗んだような人々に対して、農作物の栽培などに関わる機会を提供することで、今度は取引を通じて社会に価値あるものを返せるようにする、技能を持ち、仕事に就けるようにする、というようなことに取り組んでいる。

グローイング・フォー・ライフは、2005年にダートムーア刑務所(HMP Dartmoor)でパイロット・プロジェクトとして着手されたのが最初である。2006年にブロムリー・トラストという非営利団体からの資金提供を受けて、2007年初頭に庭園が建設され、その夏、受刑者たちによって最初の収穫がなされ、現在に至っている。庭園の建設のプロセスにおいては、エデン・プロジェクト側が刑務所内の運動場だった場所を野菜・ハーブ園に転換する計画を策定し、受刑者にも自分たちの計画やアイデアを出してもらうようにして、彼らと一緒に建設作業を行った。2007年8月からは、野菜ボックス(veg boxes)という取り組みがなされている。刑務所の近隣には貧しい地域が多く、そうした地域の住民、特に高齢者や、母子家庭・父子家庭などに対して、無償で受刑者たちによって栽培された農作物を提供している。エデン・プロジェクトの人的ネットワーク担当ディレクターのハワード・ジョーンズによれば、刑務所内で野菜等の栽培に従事した受刑者たちは、食物の無償提供を受けた高齢者などから感謝の手紙を受け取る経験などをすることで、社会のために何かお返しをすることのよさを実感できるとのことである。なお受刑者たちは園芸のスキルのみならず、建設作業にかかわることで、建築業のスキルも修得している。

(3) 「グローイング・フォー・ライフ」：パートナーシップ・アプローチ

グローイング・フォー・ライフの大きな特徴は、パートナーシップ・アプローチに基づいたプログラムという点である。この分野でのエデン・プロジェクトのパートナーは多様であり、セクターを超えている点に大きな特徴がある。例えば、同じ非営利あるいは社会的企業セクターとしては、ホームレス支援を専門とするシェカイナ・ミッション(Shekinah Mission)と特にイングランド南西部の事業において連携している。アメリカに拠点を置くIT系のグローバル企業のシスコ・システムズ(Cisco Systems)とは、特に就労支援に関わるIT技術分野で連携している。世界的なコンサルティング会社のアクセントゥア(Accenture)とは、ガバナンスと事業開発面での助言を受けるというかたちで連携している。

例えば、エデン・プロジェクトは、シェカイナ・ミッションとの間でトーベイ(Torbay)という町を拠点にパートナーシップを組み、元受刑者等の更生・職業訓練プログラムに取り組んでいる。シェカイナ・ミッションは、イングランド南西部の都市プリマウス(Plymouth)に拠点を置く、ホームレスや犯罪歴のある人々、社会的に排除された人々を支援する非営利組織(チャリティ)である。シェカイナ・ミッションは、1992年以来、ホームレス支援のためのシェルターやチャリティショップ、職業訓練センターの運営、社会的企業の開発、職業訓練の場としての有機果樹園

7. イギリスにおける WISE 型社会的企業の事例：エデン・プロジェクト

や野菜農園 (Vegetable Farm) の運営に取り組んでいる。野菜農園はエデン・プロジェクトのグローイング・フォー・ライフの一環としてパートナーシップで運営されている。トーベイにある活動拠点の農園では、副責任者を務めていた人物は終身刑を受け、現在仮釈放の身にある受刑者であったが、彼は現場でのスタッフの作業の指揮にやりがいを感じ、自分たちが栽培した野菜を地域住民が喜んで食べてくれることで、働き甲斐を実感しているようであった⁹⁾。

エデン・プロジェクトと企業とのパートナーシップについては、刑務所内での受刑者による食物の栽培というアイデアはもともとエデン・プロジェクトによって提起されたものであったが、シスコという IT 系企業との協働を通じて、そのアイデアがさらに強化されるという効果を生んでいる。すなわち、シスコとのパートナーシップを通じて、受刑者に対しては園芸、起業、生活に必要なスキル、ICT スキルなどの修得機会の提供を、そして、刑務所の「壁」を超えて、学習や就労のより幅広い機会を提供するソーシャル・ビジネスのネットワークを構築する効果を生んでいる。現在では、ダートムーア刑務所以外の刑務所でも、シスコが助成する「刑務所 ICT アカデミー」(Prisons ICT Academy : PICTA) とのパートナーシップを通じて、複合的な学習プログラムに発展させ、受刑者たちに、単に栽培だけではなく、刑務所から出所して自立していくのに必要な一連の生活上のスキル (life skills) が修得できるよう支援している。

スーパー・スキルズ (SuperSkills) (21世紀型スキルの修得による就労支援) という職業訓練プログラムにおいても、シスコはアクセンチュアやエデン・プロジェクトなどとのパートナーシップを通じて、イギリスにおける失業問題の緩和に取り組もうとしている。スーパー・スキルズは、革新的な学習プログラムや就業体験の提供を通じて、職業訓練や技能開発の機会を提供するというもので、究極的にはコミュニティの形成や改善を目的としている。シスコのネットワーク・アカデミーのマネージャーであるジェーン・ルイス (Jane Lewis) は、こうしたプロジェクトを通じたサード・セクター (非営利組織や社会的企業) とのパートナーシップを通じて、企業セクターが社会的便益 (social benefit) を創造することが可能になると述べている¹⁰⁾。ルイスは、シスコが就労支援のような社会貢献活動に取り組む意義については、利益自体を直接の目的とするものではないが、長期的にみればブランドや顧客ロイヤルティの向上につながるものであり、CSR とビジネスの目的とは結びつくということである。すなわち、シスコが提供する就労支援プログラムに参加した人々が将来就職などした後、シスコの顧客となる可能性がある。

エデン・プロジェクトとのパートナーシップに便益を見出しているのは、スーパー・スキルズのプログラムにかかわるアクセンチュアも同様である。アクセンチュアは企業の社会貢献の一環として「成功のための技術」(Skills to Succeed) というプログラムを世界規模で実施しているが、2015年までに全世界で25万人の人々を対象に就労や起業に結びつくスキルの修得という目標を掲げている。イギリスにおいては、特に若者に対して、職に就いたり、教育や職業訓練にアクセスできるように支援に取り組んでいる。アクセンチュアのプロジェクト・マネージャーのマリー・モーリス (Marie Morice) は、「『成功のための技術』の目標の達成において、エデン・プロジェクトとの協働は必須である。なぜなら特定のターゲットにアクセスすることはわれわれだけでは困難だからだ」と語っていた¹¹⁾。

エデン・プロジェクトのハワード・ジョーンズは、下記の通り、シスコやアクセンチュアなど

⁹⁾ 2011年3月30日にトーベイで実施したヒアリング調査による。

¹⁰⁾ 明治大学経営学部主催公共経営学科公開講座 (2010年12月2日) において配布された『Eden Project 参考資料集』所収の Jane Lewis プレゼン資料による。

¹¹⁾ 2011年3月28日にロンドンで実施したヒアリング調査による。

の世界的な大企業とパートナーシップを組むことのエデン側の便益として、「レバレッジ」(leverage)と「規模」(scale)の2点をあげている。すなわち、企業と協働することで、企業が有するブランド力や資金力、高度な技術・専門性・ノウハウを活用して、社会的影響力の規模を飛躍的に拡大する効果が期待できる。一方で、企業側も社会的なプログラムを実施する際に、エデン・プロジェクトのようなサード・セクターとのパートナーシップが不可欠であるという相互依存関係についても言及している。

エデン・プロジェクトは確かに有名だが、規模は小さい。企業とパートナーシップを組むことで、企業ブランドへの信用もあって、それがレバレッジ(てこ)となり、政府からの出資も得やすくなる。また、エデン・プロジェクトは、地域再生と世界水準の教育をめざしているが、コーンウォールで世界水準の教育を提供するのは難しい。しかし、BBCや世界的なネットワークを有するシスコと組むことで、世界水準の教育の提供が可能となる。一方で、企業が求めるソーシャル・ビジネスは、地域レベルの専門知識や市場へのアクセス手段、評判が必要なため、エデン・プロジェクトのようなサード・セクターの協力がなければプログラムを実施することは難しい¹²⁾。

7.4 中間労働市場機関としてのエデン・プロジェクト

エデン・プロジェクトはその社会的インパクトの高さにおいて評価の高い組織であり、政府や企業、そして他のサード・セクター組織とのパートナーシップを通じて、環境教育や地域再生、就労支援等のプログラムの社会的インパクトの向上を追求している。こうした社会的インパクト志向は、ビジネス志向と結びついている。ハワード・ジョーンズは「すべてをビジネスとして扱う」ことの重要性を強調していたが、エデン・プロジェクトの社会貢献の事業もその根底にはビジネスの視点がある。ビジネス・マインドがあるからこそ、シスコやアクセンチュアといった大企業との連が可能となるのである。

エデン・プロジェクトは本業との関連事業として、就労支援事業を発展させてきたが、政府部門や企業とのパートナーシップを活用しながら中間労働市場機関としても機能している。中間労働市場機関の多くが、地理的限定性を伴っている中で、エデン・プロジェクトの特徴は、政府・企業・NPOの幅広いネットワークを活用したパートナーシップを基盤に主たる活動拠点のコーンウォール地方を超えて、グローイング・フォー・ライフ等の就労支援事業を展開し、発展させている点である。政府部門との連携に加え、シスコやアクセンチュア等の大企業との連携が活動の質の向上と規模の拡大(スケール・アップ)に貢献しているといえる。

エデン・プロジェクトの実践は、日本の社会的企業にも大きな示唆を与えるものである。

¹²⁾2011年12月2日に実施された明治大学経営学部主催公共経営学科公開講座における講演による。

8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

8.1 特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸（CS 神戸）

(1) 団体のミッションと設立の経緯

特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸（以下、CS 神戸）は、1995年1月17日に発生した阪神・淡路大震災を契機に生まれたボランティアグループ・東灘地域助け合いネットワーク（現特定非営利活動法人東灘地域助け合いネットワーク）を母体に、「自立と共生」に基づくコミュニティづくりを支援するサポートセンターとして、1996年10月に発足した。1999年に特定非営利活動法人の法人格を取得している。

震災直後はライフラインが総崩れのため、それに代わる物資の輸送、瓦礫の処理、義援金集めや配分、メンタルケア的な支援などに取り組んだが、支援される側から、地域住民のエンパワーメントを志向するようになったのが、CS 神戸の活動の原点である。このことと関連して、理事長の中村順子は、「被災地でボランティアにありがとう、ありがとうと言うのに疲れた。そこで私自身も何かお手伝いするという問いかけを変えた。あなたが地域のためにできることは何ですかというように。これがCS 神戸の人をエンパワーメントしていく、地域をエンパワーメントしていくという原点」と述べている。

CS 神戸のミッションであるコミュニティ・サポートとは、中村が述べるように、地域社会の活性化であり、エンパワーメントであるが、そのためには自立した団体が数多く存在しなければならない。「震災時に従来の社協関係や行政系の団体は立ち上がれなかったという経験から、各団体の自立性が求められることを痛感」（コミュニティ・サポートセンター神戸 2003：29）したことが、CS 神戸のミッションの背景にある。CS 神戸では、こうした自立した団体をつくるための団体支援を「支援事業」と呼んでいる。

CS 神戸の法人設立趣旨書には、下記のように CSR 神戸の理念が凝縮されている。

阪神・淡路大震災を契機に活発化してきた市民活動の定着化を目指し、「地域コミュニティ」の活性化および高齢者や障がい者を中心とした生きがい創出を支援するため、「自立と共生」を理念に掲げ、本法人を設立します。この理念の達成のため、地域の人による地域のための市民活動団体（NPO）の起業および活動を支援することを主たる目的とし、その他、市民活動の基盤強化にかかる課題を行政や企業と協働しながら取り組みます。地域コミュニティの人々が尊厳をもって暮らし続けられるよう、あらゆる活動の機会を提供し、市民ひとりひとりの「自立」力を高め、さらに市民どうしがつながり「共生」する地域コミュニティの発展を目指します。

なお CS 神戸は地域社会を拠点に設立された地域密着型の間接支援組織であるが、そのモデルはイギリスの間接支援組織（infrastructure organizations）にある（コミュニティ・サポートセンター神戸2003：25頁）。中村は1995年12月に「市民活動地域システム研究会」（笹川財団の研究助成）の調査委員としてイギリスの間接支援組織を訪問し、間接支援組織の支援によって地域で住民グループの活動が活性化していることを知り、間接支援組織の活動の重要性を強く認識することとなった。特にモデルとなった地域は、バーミンガム近郊の人口25万人のウルバーハンプト

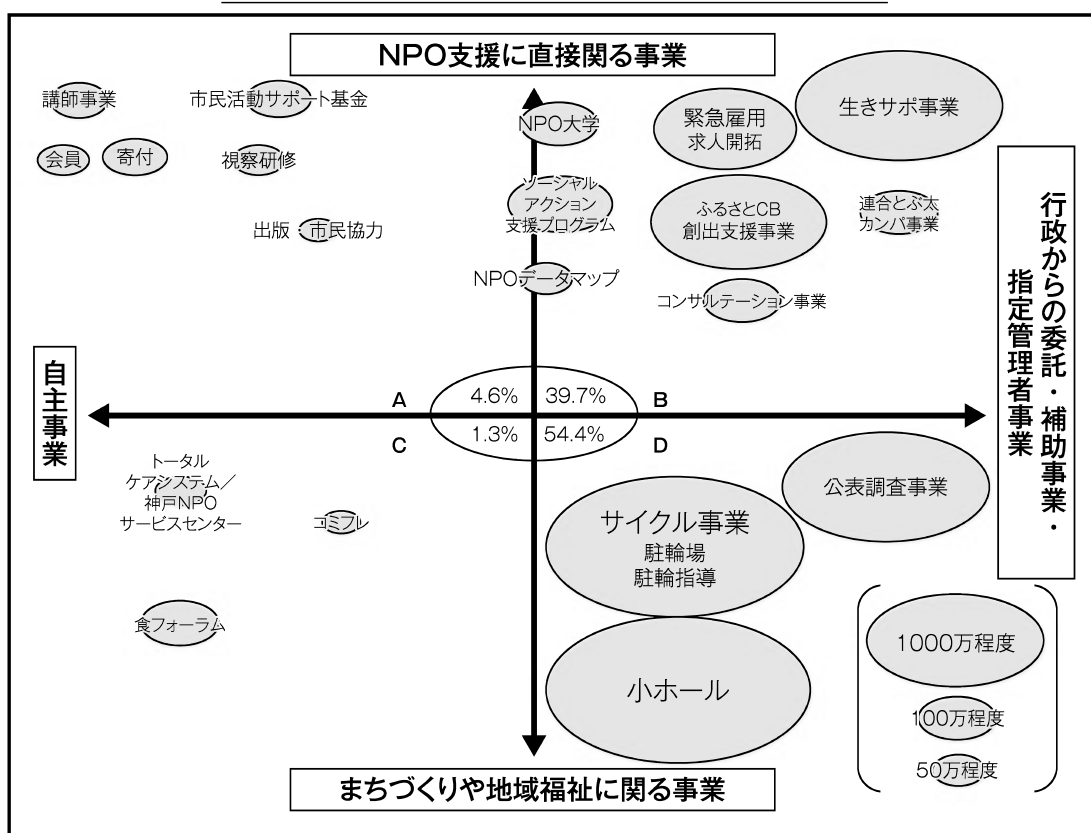
ンであるが、これは CS 神戸が主たる対象とする神戸市東灘区（人口約20万人）とほぼ同規模であった。

(2) 組織と事業の概要

CS 神戸は公設あるいは公設民営の NPO 支援センターとは異なり、純粋な民設・民営の中間支援組織である。「事業構成」(2010年度) (図表 6) が示すように、縦軸でみると、事業はその目的から「NPO 支援に直接関わる事業」と「まちづくりや地域福祉に関わる事業」という大きく 2 つの柱で構成されている。

図表 6：CS 神戸における事業構成 (2010年度)

CS神戸における事業構成 2010 年度 予算レベル



出所：CS 神戸ホームページ (「事業紹介」) <http://www.cskobe.com/business.html>

横軸でみると、それらの事業は事業形態から、自主事業や行政からの委託事業・補助事業あるいは指定管理事業という多様な形態で実施されている。

一方、CS 神戸は自らの事業を「支援事業」と「直轄事業」という表現で分類している。支援事業はまさに中間支援組織としての機能に関わるものであり、NPO 法人等の地域活動団体の設立・運営支援に関わる事業である。直轄事業は、それ以外の CS 神戸が行政・企業と連携しながら、地域の課題解決に関わる事業である。事業は下記の通り多岐に渡っているが、NPO 支援や市民のエンパワーメント、地域社会の課題解決に密着した事業であることがわかる。

スタッフ構成は、常勤が 9 名、非常勤 30 名、ボランティアの参加も 50～60 名ほどである。スタッフの年齢層は 50～60 代と若手 30 代が主である。

8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

図表 7：CS 神戸の事業概要

視察・研修・NPO 研究員	NPO 入門レベルから NPO 起業レベルまで、一般市民や地域団体、地域連携のパートナーとしての自治体職員や企業人のニーズに対応して、レクチャーや視察受け入れを実施
生きがいしごとサポートセンター神戸東(愛称 ワラビー)	兵庫県からの事業補助を受けて行う、就業・起業のサポート事業。相談業務としての起業支援、就業やボランティア支援、各種講座セミナー、交流会等の開催
ソーシャルアクション支援プログラム	座学や実践を通じて、地域の仕事や活動について総括的に学ぶ研修プログラム。(財)神戸いきいき勤労財団と協働で2009年度からスタートし、シニアを中心に年間約40名程度が受講
ふるさとコミュニティ・ビジネス(CB)創出支援事業	ふるさと雇用再生特別交付金による2009年4月から開始した丹波地域(丹波市と篠山市)におけるCB創出支援事業
コンサルティング事業	組織運営の方法から中期計画の策定まで、4～8回程度を目処にコンサルタント派遣を行う。
NPO 大学	NPO 独自のマネジメントを学ぶことを目的として、1997年に開講した連続講座
サイクルピット(神戸市立 JR 住吉駅前自転車駐車場)	神戸市の指定管理者制度に基づく事業として、同市からの委任を受けて、2005年8月より JR 住吉駅前の駐輪場を管理運営。 シニア・女性・障がい者、ボランティアなど、多様な働き方の受け皿ともなっている。
東灘区民センター小ホール	2006年4月から指定管理者制度により管理運営。主な業務内容は、全館の設備・建物管理と貸室管理業務、自主講座の運営、イベントの開催など
介護サービス情報の公表調査事業	2006年に改正介護保険法が施行され、介護サービス事業者に対して介護サービス情報の公表が義務づけられた関係で、2009年4月より指定調査機関として兵庫県から指定され調査活動を開始
トータルケアシステム：神戸 NPO サービスセンター	2006年4月より、神戸東部 NPO サービスセンターを開設。同センターは助け合い精神を基本に介護保険で実施されるサービスとそれ以外のサービスの情報の受発信や、介護保険で賄いきれないサービスの提供を地域の NPO 団体と連携し、「地域包括ケア」を目標に活動

出所：CS 神戸のホームページの事業概要を筆者修正

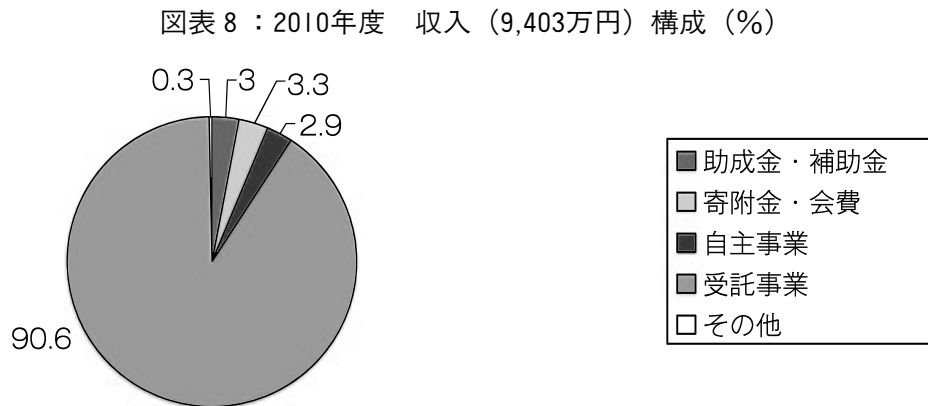
2010年度の収支をみると、収入が約9,400万円、支出が約9,200万円であった。内訳をみると(図表 8)、受託事業(行政からの委託事業)収入が圧倒的に多く、全体の90.6%を占めている。寄附金・会費はわずかに3.3%、自主事業も2.9%に過ぎない。このデータだけをみると、資金調達面では公的資金に過度に依存しているということもできる。

しかしながら、NPO が行政から委託を受けることが、単純に「下請け化」を意味するわけではない。CS 神戸の場合は、行政からの委託事業や指定管理者制度についても、特定の事業や特定の

8.1 特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸（CS 神戸）

自治体に特化するのではなく、団体のミッションとの適合性から戦略的に選択され、多様な事業の組み合わせとして取り組まれている。

中村がわれわれのヒアリングの際、指摘していたように、委託であれ補助であれ、NPO が公共サービスを担うことは、「そのサービスを市民化し、地域密着型にできる。大きな輪ができ、公のサービスにいたいことが言えるようになる」、「駐輪場のような公のサービスに携わることは、市民としての誇り、仕事の誇り、NPO として社会的意義のあることをできる誇りを持つことができる」という効果も期待できる。



出所：CS 神戸2010年度決算報告をもとに筆者作成
<http://www.cskobe.com/PDF/FiscalReport.pdf>

(3) 生きがいごととサポートセンター

CS 神戸は単に NPO 等を対象とする中間支援機能を担うだけでなく、就業・起業支援という具体的な事業を通じて地域経済の活性化機能も担っている。ここでは CS 神戸が取り組む地域活性化の主事業として、特に生きがいごとサポートセンターを取り上げる。

生きがいごとサポートセンター（生きサポ）は阪神淡路大震災が契機となって、兵庫県の施策として、コミュニティ・ビジネスによる地域での仕事興し、そこでの人材を確保するための就業支援を目的として、2000年度に震災復興基金をもとに設置されたものである。事業内容は相談業務としての起業支援、就業やボランティア支援、各種講座セミナー、交流会等の開催である。現在、兵庫県内に6カ所の生きがいごとサポートセンターが設置され、6カ所すべて別個のNPO 法人が県からの委託として事業を受託している。生きがいごとサポートセンターはハローワークと同様、厚生労働省の認可による無料職業紹介所として、求職者に対し企業やNPO 法人などからの求人票紹介・マッチングを行う。雇用保険非適用事業所の求人票を受け付ける他、有償・無償のボランティアの斡旋を行う点はハローワークと異なる（村上、2009、40-41頁）。起業・就業支援やボランティアの斡旋などの生きがいごとサポートセンター事業は、「CS 神戸が設立当初から行ってきた中間支援活動に重なり、もしくは関連する部分が多く、従前の経験やノウハウの蓄積が現在の活動のベースとして生きている」（村上、2009：41）という起業支援担当者の認識にあるように、CS 神戸のミッションとも十分に整合するものである。

CS 神戸はそのうち生きがいごとサポートセンター神戸東（通称：ワラビー）を受託しているが、CS 神戸が生きがいごとサポートセンターの運営を最初に受託した団体だった。当初、センター運営は委託という形態で始まったが、2004年からは補助事業という位置づけに変わっている。

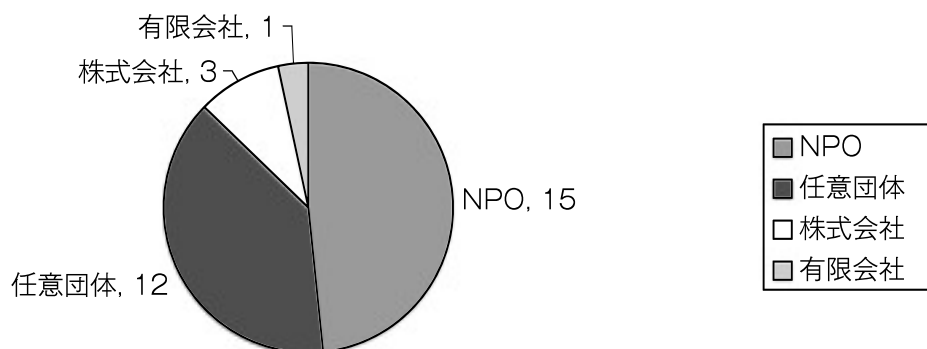
8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

補助費は2010年現在1,250万円だが、以前は2,200万円の委託であった。相談者・面接者は年間2,000人（面接の頭数）前後となっている。相談内容は起業支援より就業支援にかかわるものが圧倒的に多い。2009年度については、起業相談者数が425人であったのに対して、就職相談者数は1,048人であった。

就業支援については、対象者には、収入が必要な人もいれば、社会とのかかわりを求めている人もおり、就業に関するニーズは多様である。したがって、一般の雇用労働のみならず、ボランティア（有償ボランティアと無償ボランティア）の紹介も行っている。相談者は、以前は子育てが一段落済んだ主婦が多かったが、2009年のリーマンショック以降、現在は様々な年代が万遍なく相談に訪れるようになっている。相談者のなかには、ハローワークに通っている人も含まれる。しかし、ハローワークとの違いは、就業支援担当者によれば「寄り添いながら、一緒に考える」点にあり、そうしたきめ細やかな柔軟なサービスが支持されている。ハローワークで紹介された求人でも何百件と落とされている人も含まれる。相談者のなかには若年無業者やメンタルな問題を抱えている人も多く、障害者手帳をとれるかとれないかのボーダーの人も多い。相談件数は年間700件程度である。就業に向けての支援ということで、単なるカウンセリング機関ではないようにしているが、相談者のなかには最初から就業は難しい人もいるので、最初は無償のボランティアを体験してもらい、そこから有償のボランティアへ、そして就業へとステップを踏むような方法もとっている。受け入れ先とのマッチングも行っている。受け入れ先の開拓においては、CS 神戸が活動開始以来構築してきた地域でのネットワークが活用されている。実際、CS 神戸は、設立以来2010年末まで200団体の設立・運営を支援してきたという実績がある。CS 神戸から支援を受けたそれらの団体がCS 神戸の就業支援対象者を雇用する側にもまわるといふ循環も創り出されている。

起業支援については、最も多いのは NPO の立ち上げ支援であるが、任意団体がそれに続き、少数ではあるが営利法人（株式会社、有限会社）も含まれる（図表 9 参照）。最近では、一般社団法人の支援も多いとのことである。2009年度の起業実績は31団体であった。

図表 9：起業団体の法人格



出所：村上（2009）42頁の図を筆者修正

起業する人々の特徴は、若手で前向きに社会貢献しようというグループと年齢の高いグループという2つのグループに分類できる。比率でも半々程度である。動機として、収入というよりも、NPO を立ち上げるとか、地域活動に踏む出す人が多い。年齢の高い人のなかには収入を求める人もいる。

8.2 特定非営利活動法人「育て上げ」ネット

(1) 「若者」を取り巻く社会状況と若年無業者支援政策

総務省「労働力調査」によれば、若年無業者（15～34歳の非労働力人口のうち、家事も通学もしていない者）の数はここ数年60万人台で推移しており、2010年は60万人となり、前年より3万人（4.8%）の減少となった（図表6）。一方、「若年無業者」の定義からは外れるが、35～39歳の無業者は2010年には21万人となり、近年、緩やかな増加傾向にある（図表10）。

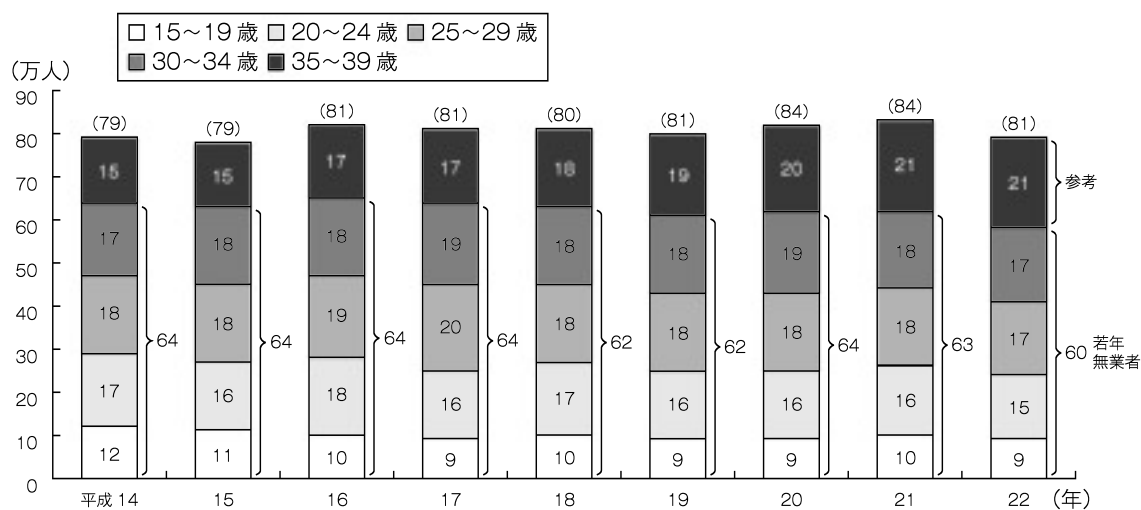
以上のように若年無業者が60万人を超える厳しい状況を背景として、若者の自立、特に職業的自立の促進が雇用・労働政策上、最も重要な課題の一つとなっている。無業の若者の職業的自立を図るためには、仕事に求められる知識・スキルの習得に加えて、働く自信の回復といった職業意識の啓発や、社会的適応の促進を含む包括的な支援が不可欠となる。また、こうした支援を行うにあたっては、各人の置かれた状況に応じた個別的な対応、また一度限りの支援にとどまらない、継続的な対応が求められるので、地域の関係機関（地方自治体、ハローワーク、保健・福祉機関、教育機関等）のネットワークを構築する必要がある。

こうした観点から、厚生労働省では、2006年度から、地域のネットワークを活用して若者の職業的自立支援を行う「地域若者サポートステーション事業」を実施している。地域若者サポートステーション（通称「サポステ」）は、国が地方自治体の推薦に基づき、各地域で若者支援に積極的に取り組んでいるNPO法人などの民間団体を選定して事業委託を行い、国が基盤的事項を、地方自治体がそれぞれの地域の実情に応じた事項をそれぞれに実施し、国と地方自治体が協働して地域のニーズを踏まえた必要な事業を展開するというものである。すなわち、厚生労働省では、ニート等の若者（15歳から39歳）の職業的自立を支援するため、地方自治体との協働により、地域の若者支援機関からなるネットワークを構築するとともに、その拠点となる地域若者サポートステーションを設置し、専門的な相談や、自立に向けた支援プログラムの実施、適切な支援機関への誘導など、多様な就労支援メニューを提供している。地域若者サポートステーションを受託する団体には、若者支援の実績やノウハウのあるNPO法人、株式会社、社団法人、財団法人、学校法人などが含まれる。2010年度は、全国で100団体が選定された（2011年は110団体）。本稿で取り上げる「育て上げ」ネットもその1つである。

なお2010年6月に閣議決定された「新成長戦略～『元気な日本』復活のシナリオ～」では、7つの戦略分野の基本方針と目標とする成果が盛り込まれているが、その1つが「雇用・人材戦略」である。そこでは、就業率をはじめとする2020年までの目標が定められている。例えば、15歳以上の就業率57%、20～34歳の就業率77%、若者フリーター数124万人、地域若者ステーション事業によるニートの進路決定者数10万人などである。

8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

図表10：若年無業者の推移



(注) 1 若年無業者については15~34歳の非労働力人口のうち家事も通学もしていない者として集計(グラフでは、参考として、35~39歳について記載した。)
 2 15~34歳計は、「15~24歳計」と「25~34歳計」の合計。15~39歳計は「15~24歳計」、「25~34歳計」及び「35~39歳」の合計。
 「15~24歳計」、「25~34歳計」それぞれの内訳については、千人単位を四捨五入しているため合計と合わない。
 資料：総務省統計局「労働力調査」

出所：内閣府 (2010) 33頁

(2) 団体のミッションと設立の経緯

特定非営利活動法人「育て上げ」ネット(以下、「育て上げ」ネット)は、現理事長の工藤啓によって設立された若者就労支援 NPO である。工藤は、日本の大学を中退後、アメリカのカレッジに留学し、率直に自分の将来を語る学生らとの交流の中で、「自分のやるべきこと」を模索し、若者支援という社会課題に辿り着く。そして、帰国後の2001年に若者就労支援を目的に任意団体の青少年就労支援「育て上げ」ネットとして活動を開始し、2004年5月には特定非営利活動法人として認証され、現在に至っている。

団体のミッションは「若者が抱える困難や課題を解決し、若者と社会をつなぐ」であり、そのミッションに基づいて提供されるべき価値は「持続的な社会参加と経済的自立」である。工藤がその著書の中で述べているように、「育て上げ」ネットは、「職業社会に一步踏み出すことを躊躇してしまうような若者が、自分自身の力で経済的に自立した生活を獲得する力をつけたり、きっかけを見つけることを応援している」(工藤、2006:114)。

(3) 組織と事業の概要

「育て上げ」ネットの主要な事業は、図表11にある通り、若年就労支援事業、企業連携事業、保護者支援事業、キャリア教育事業、官公庁ソリューション事業によって構成される。「受益者負担による自主事業や行政からの委託事業、企業とのタイアップ事業などで収支を得、利益は若者支援事業の拡充や新しい事業に投資をしていく」(工藤、2011:28) 事業型 NPO である。

図表11：「育て上げ」ネットの事業概要

若年者就労支援事業	「ジョブトレ」を中心に、卒業生のための「ウィークタイムプログラム」など、「働き続ける」ための支援事業を実施。また行政からの委託によって「地域若者サポートステーション」等、公的な若者支援機関の運営に携わる。
企業連携事業	① CSR（企業の社会的責任）のための協働事業 新生フィナンシャル株式会社との協働で実施している「ニート予防のための金銭基礎教育“Money Connection”」等 ② 「ジョブトレ」での企業研修による連携事業 企業側から若者の研修機会を提供してもらい、「育て上げ」ネット側が若者の活力と育成のためのノウハウ等を提供 *連携実績：株式会社ジェイック（東京都千代田区）／株式会社ウインローダー（東京都杉並区）、他立川市内の商店街店舗等 ③ 若手従業員の職場定着のためのコンサルティング活動 「若者気質の理解」や「若者への接し方」等についてのノウハウの蓄積を活かし、研修会の支援等を実施
保護者支援事業	ニート状況に陥っている子供を持つ保護者に対して、個別相談やセミナーを通じて、支援事業を実施
キャリア教育事業	「ニート」「フリーター」と言われる状況に「不本意に陥らない」ために、学齢期の若者への支援事業を実施。高等学校「総合学習の時間」でのキャリアガイダンスや、新生フィナンシャル株式会社との協働で実施している「ニート予防のための金銭基礎教育」などの実績有り
官公庁ソリューション事業	行政に先駆けて「ジョブトレ」等の支援事業を進めてきた経験・ノウハウを「公共の福祉」にも活用し、税金が有効活用され若者が活性化できるよう、各地の公的な若者支援機関の企画・運営に携わる。

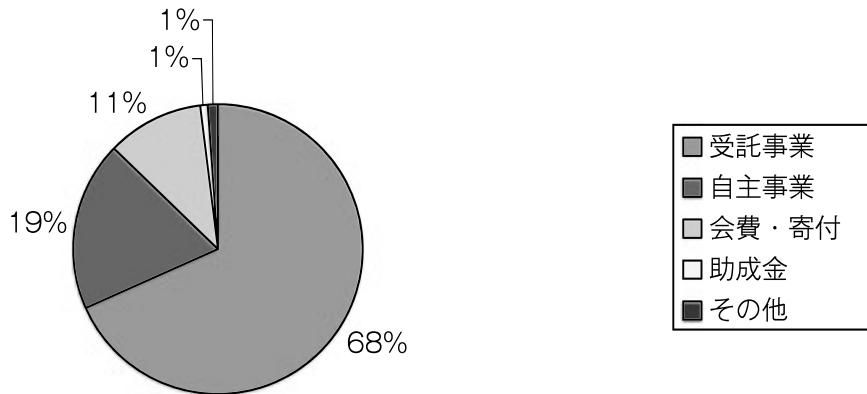
出所：「育て上げ」ネットのホームページの事業概要を筆者修正

「育て上げ」ネットは本部住所を東京都立川市に置き、この他、事業所を東京都内に3カ所、埼玉県、神奈川県、大阪府にそれぞれ1カ所ずつ設置している。従業員は61名（常勤34名、非常勤27名）、従業員の年齢は20代前半の新卒から60代後半までとかなり幅広く、女性従業員の割合は50%を超えている（工藤、2011：28-29）。

2009年度の収入は2億3,000万円超である。その内、受託事業収入（国・自治体等からの委託）が1億5,900万円、自主事業収入が4,400万円、会費・寄付金収入が2,500万円、助成金収入が200万円、その他の収入が260万円となっている。委託事業が収入全体の68%と、かなり大きな割合を占める財政構造はCS神戸と類似している（図表12）。工藤も、「官民協働事業である受託事業によって、僕らが本業で実現できていない、『困難を抱える無業の若者に無料で支援サービス提供することが可能となる』（工藤、2011：40）と述べているように、団体のミッションと関連した主要な事業の実施において、公的な委託事業に依存せざるをえない状況がある。

8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

図表12：2009年度収入（2億3000万円）構成



出所：「育て上げ」ネット提供資料をもとに筆者作成

(4) 若者就労支援における多様な主体との連携

「育て上げ」ネットの若者就労支援事業は、政府との連携が強いとはいえ、民間企業の資源・ノウハウを活かした連携事業にも熱心に取り組んでいる。ここでは世界的なIT企業であるマイクロソフトとの地域若者サポートステーション事業における連携について取り上げたい。

日本マイクロソフト株式会社(以下、MS社)は、厚生労働省の地域若者サポートステーションの運営を受託する全国の若者就労支援分野の非営利団体に、マイクロソフト・コミュニティITスキルプログラム「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」(「若者UPプロジェクト」)の導入を促進し、民間企業がNPOと連携することによる政策的インパクトを証明することを企図している。NPOとの連携により政策的インパクトを追求している点では、エデン・プロジェクトの事例で取り上げたシスコと共通している。

2010年度は、「育て上げ」ネットに事務局を委託し、首都圏5か所(足立区、三鷹、立川、川口、横浜)の地域若者ステーションにおいて、それらサポートステーションの運営を厚労省より受託しているNPO4団体(NPO法人「育て上げ」ネット、NPO法人文化学習協同ネットワーク、NPO法人青少年自立援助センター、NPO法人ユースポート横濱)と連携・協働し、実験的に同IT講習を導入している(2011年度は対象を25箇所拡大)。いわば本業を通じた社会貢献・CSRであるが、企業のCSR活動が公的な若者就労支援サービスと連携する事例は珍しい。なお、地域若者サポートステーションは政府事業であるが、若者の職業的自立支援を目的に、厚生労働省により全国110箇所設置され、地方自治体や地域の若者支援機関と連携した包括的支援の窓口として、無業の状態にある若者とその保護者に対し、専門的な相談、各種プログラム、職場体験、地域ネットワークを活用した支援など、多様な就労支援メニューを提供している。

この「育て上げ」ネット等とMS社との協働による「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」では、サポートステーション受託NPOとの連携により、NPOスタッフをITスキル講習の講師として養成し、無業の状態にある若者を対象に、就労に役立つITスキルを習得する機会の拡大を企図している。さらに、ポータルサイトを開設し、若者が「誰でも、いつでも、どこでも」、本プロジェクトのITスキル講習のコンテンツにオンラインでアクセスし(無料)、ITスキル習得ができる機会も提供している。すなわち、「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」は、国の若者就労支援政策の一環として設置された地域若者サポートステーションという「場」を活用して、企業とNPOが協働し、NPOスタッフをIT講習の講師として養成するというユニークな手法を用

いて就労支援とITスキル講習とを組み合わせられて実施されている。

「育て上げ」ネットがMS社から資金及びIT講習のノウハウの提供などの協力を得て、5箇所のサポートステーション運営団体と連携して、本来の就労支援メニューにIT講習を付加して実施された本プロジェクトの成果は、「進路決定率」（就労、進学・職業訓練等含む）というアウトカム・データにも如実に現れている。すなわち、「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」参加5団体の地域若者サポートステーションにおいてITスキル講習を受講した受講者の進路決定率が45.5%であるのに対して、全国平均は39.6%である。すなわち、同プロジェクト参加の受講者の進路決定率が全国平均より5.9%上回る結果となった。

(5) プロジェクト成果のSROI評価

(株)公共経営・社会戦略研究所は、「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」参加団体と同プロジェクトに参加していない他団体（全国）の就労率の差異に注目し、アメリカのREDFが開発し、イギリスの非営利系シンクタンクのnef（New Economics Foundation）等が応用・発展させたSROI（Social Return on Investment）（社会的投資収益分析）（Office of the Third Sector, 2009）という費用便益手法¹³⁾を用いて、同プロジェクトの費用便益分析を推計している（筆者も分析・推計作業に参加）。その推計結果¹⁴⁾によれば、「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」の社会的価値は、初年度に63,984,000円の総便益、52,568,000円の純便益（総便益－総費用）を創出していると推計された。推計した総便益・総費用に基づき、社会的投資収益率（SROI）は初年度で5.60（全国比較）と推計された。すなわち、本ITスキル講習プロジェクトでは、投資に対して、初年度には5.6倍の社会的価値としての便益が創出されることになる。図表13は、同プロジェクトの社会的価値の創出に関わるステークホルダー（資源提供者、受益者）とその相関、社会的

¹³⁾SROI(social return on investment)（社会的投資収益率）は、アメリカのエマーソン(Jed Emerson)とREDF(Robert Enterprise Development Foundation)（サンフランシスコを拠点とするベンチャー・フィランソロピー・ファンド）により最初に開発された。現在イギリスの非営利系シンクタンクnef(New Economics Foundation)やSROIネットワークが、SROIをさらに応用・発展させ、様々な公共政策分野において社会的価値評価を実践している。

nefによればSROIとは、組織によって創出された社会的価値、環境上の価値、そして経済的価値(トリプル・ボトムライン)について理解し、測定し、報告するプロセスである。SROIはより広い意味での価値を測定し説明する手法といえることができる。

SROIの方法論の特徴としては、以下をあげることができる。

①費用便益分析(cost-benefit analysis)を応用し発展させた評価手法

経済的な評価のテクニックを使っているという意味では、CBAと非常によく似ているが、一番の違いは、ステークホルダーがこの分析の非常に重要な位置を占めている点

②単なる金銭(money)ではなく、より広い意味での価値(value)を扱う。幅広いアウトカムを扱う点、貨幣的価値への換算が困難な外部性(externality)を含む幅広い社会的価値を想定する点で、VFMとは異なる。

③分析プロセスにおけるステークホルダーの参加と「変化」の価値化(「変化」に価値を付与)と、社会的価値の貨幣化(貨幣価値への換算)が基本

REDFとnefのアプローチの違いは、nefの方が社会的企業と関係する多様なステークホルダーの幅広い社会的価値の分析に焦点をあてている。REDFが利潤など、Enterprise Value(事業価値)も計測し、評価に組み込むのに対して、nefは社会的価値のみを計測の対象とする。SROIの主要なイノベーションは、「アウトプット」を超えて、「アウトカム」や「インパクト」を考慮した点(Ridley-Duff, Seanor and Bull, 2011: 239)、そして、ステークホルダーが望ましいアウトカムを定義する十分な柔軟性を有している点である((Ridley-Duff, Seanor and Bull, 2011: 239)。

¹⁴⁾(株)公共経営・社会戦略研究所『マイクロソフトコミュニティITスキルプログラム「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」に係る評価調査報告書《概要版》(2011年9月)参照。

■ 8. 日本における WISE 型社会的企業の事例：CS 神戸と「育て上げ」ネット

価値（アウトカム、インパクト）とコスト・インプットとの相関を示したものである。

以上のように、本プロジェクトの高い社会的成果は、日本マイクロソフト社とサポートステーション運営法人の NPO 等との緊密で質の高い連携・協働によってもたらされたと評価できる。確かにこうした協働事業の枠組みが構築できたのは、地域若者サポートステーションという公的に制度化された「場」があったからである。しかし、何よりも事務局となって、中間支援的な機能を果たした「育て上げ」ネットの役割が大きかったといえる。NPO に理解のある企業と、企業に理解のある NPO が組んだこと、すなわちパートナー間の相互理解と価値の共有が存在した点が本プロジェクトの大きな成功要因となったといえる。また「育て上げ」ネットは、「社会的企業家」的要素を持った NPO であることも企業との相互連携を容易にしたと考えられる。

図表13：「ITを活用した若者就労支援プロジェクト」インパクトマップ（全体）

ステークホルダー	成果目標	インプット	アウトプット	アウトカム	インパクト
ITスキル講習の受講者 （就労、進学等を目指す）	ITスキル講習を通じた技術習得、自信向上により、就労等の達成を目指す	技術時間	ITスキルの習得	就労・進学等の達成と継続 自信の向上 健康状態・生活安定の向上	死荷重、置換効果： なしと評価
受講者の家族	受講者の就労に役立つ技術獲得、自信向上、無業からの脱出を目指す	時間	本人の受講継続 本人の就労等達成	受講者の生活状況改善 世帯所得の増加 家族の支援時間の減少	死荷重、置換効果： なしと評価
資金提供及びプロジェクト 企画・実施組織 日本マイクロソフト株式会社	講習・事業を通じた技術習得支援、自信向上支援により、受講者の就労の達成を目指す	資金 ITスキル講習の講師養成ノウハウ プログラムマネジメントのノウハウ ソフトウェアの提供（無償提供） ポータルサイトでのコンテンツ提供 職員の時間	受講者数	受講者の就労等達成と継続 CSRの向上 社会貢献の達成	死荷重、置換効果： なしと評価
地域若者サポートステーション （NPO）の運営受託団体・スタッフ	① 受講者の就労等の達成を目指す ② 運営団体スタッフに対するITスキル講習講師養成を通して、スタッフ・NPOのキャパシティ・ビルディングを図る ③ 運営団体のプログラムマネジメント能力向上を目指す ④ 運営団体組織の経営持続性の向上を目指す	ITスキル講習提供 場所提供 職員の時間 技術的支援	講習受講者数	受講者の就労等達成と継続 スタッフ・運営団体のキャパシティ・ビルディングの実現 社会貢献の達成 組織の経営持続性の向上	死荷重、置換効果： 100%と評価
政府	受講者への就労支援により無業からの脱出を目指す。 若年失業の減少、雇用状況の改善を目指す。	なし （厚労省は全国110箇所の地域若者サポートステーションに対して若者就労支援プロジェクトを実施し、運営費用を提供。日本マイクロソフト社が実施するIT講習プロジェクトに対する政府資金の提供なし） ^(注)	受講者の就労等達成	受講者の就労達成、就労による所得納税額の増加 公的給付の削減（失業手当、生活保護、障害基礎年金、自立支援医療等）	死荷重、置換効果： なしと評価
公的医療保障	受講者の身体・生活状況の改善により医療費用の削減、受講者の雇用の増加を目指す	なし	受講者に対する支援 必要の減少	医療費・介護費の減少 受講者の身体・生活状況の改善	死荷重、置換効果： なしと評価

注) 日本マイクロソフト社のITスキル講習本プロジェクトは厚労省が全国110箇所の地域若者サポートステーションを対象に実施した若者就労支援プロジェクトに追加統合して実施が可能となった。厚労省は就労支援プロジェクトの運営費用として1,600万円（1箇所当たり）と提供しているが、本分析では、ITスキル講習の成果に焦点を当てるため成果の差異増分を計上するので、政府（厚労省）の費用はなしと記載した。

9. WISE 型社会的企業の戦略的社会的基盤の制度化をめぐる課題

9.1 日英事例の比較考察

(1) 日英事例における共通する傾向

本研究では、労働統合型 (WISE) 社会的企業の社会的包摂機能の発揮においては、多様な主体によって構成される官民協働 (PPP) を通じた戦略的社会的基盤の制度化が不可欠であるという仮説のもとで、日本における戦略的社会的基盤の制度化をめぐる課題について明らかにすることが目的であった。

研究方法としては定性的方法を用い、日英比較の視点から、就労促進を通じた社会的包摂 (労働統合) に官民の多様な主体と連携しながら取り組む、いわゆる WISE 型の社会的企業を対象とした実証研究を実施した。イギリスの事例ではエデン・プロジェクトを、日本では主として CS 神戸と「育て上げ」ネットを対象とした。両国では、WISE 型社会的企業をめぐる政治的・制度的文脈や経済的文脈が異なると考えられるので、単純な比較は困難である。しかしながら、日英の3つの事例には、社会的包摂関連事業における志向性やアプローチという点でいくつかの共通点を見出すことができた。以下、共通点として主に4点を指摘したい。

① 社会的企業の仲介機能を活用した民間による労働市場介入

第1に、社会的企業の仲介機能を活用した民間による労働市場介入という点である。就労支援や需給のミスマッチの解消等の労働市場への介入は、従来は公的な職業紹介・訓練機関を通じて実施されてきた。しかしながら、公的職業紹介機関だけでは、特に様々な理由により労働市場からも公的サービスによる支援からも排除された人々の社会的包摂に結びつきにくいのが現状である。公的支援サービスへのアクセスが困難な人々に対してはハンズ・オン型、アウトリーチ型の支援が必要とされ、また社会的排除の程度にも差があることから、単に職業紹介サービスのみならず、それに付随して多様な支援メニューを提供しうる柔軟性が求められる。

確かに、こうしたサービスは民間営利の人材派遣企業が提供しうる可能性もあるし、実際、人材派遣大手のパソナなどは、2006年から「フリーター協会」を設立し、フリーターを対象にインターネット上でのキャリア形成やメンタルケアなどの支援サービスを提供している。しかしながら、パソナなどの営利企業にとって、フリーター支援は本業の延長上に位置づけられうるが、本業そのものではない。フリーター支援事業が不採算に陥ればそれは容易にスクラップされるだろう。一方で「育て上げ」ネットなどの社会的企業にとっては、フリーター支援そのものがミッションであり、本業である。したがって、組織が存続する限り、支援は持続的に行われる。

社会的企業による労働市場介入プロセスにおいて、サービス提供者とサービス利用者との間に比較的持続的な関係性や、「コ・プロダクション」(co-production) 的關係性が形成されている点も大きな特徴である。コ・プロダクション (共同生産) という概念はノーベル経済学賞受賞者 E. Ostrom らにより提起されたものであるが、サービス供給機関とサービス利用者の市民が相互依存関係でサービスの生産プロセスに参与する公共サービス供給方式を意味する概念である。すな

わち、市民が単に消費者役割を超えて、公共サービスの生産も担う共同生産者としてエンパワーメントされることを通じて、公共サービスのアウトカム向上が期待される。エデン・プロジェクトでは、かつてサービス利用者であった受刑者自身がグローイング・フォー・ライフなどの現場で、今度は受刑者をサポートする側にまわり、サービス提供者となっていた事例、CS 神戸では、起業支援サービスを受けた市民が起業後に CS 神戸の仲介する求職者を雇用した事例などはそれに該当する。

② ハイブリッド型ネットワーク連携の構築

第2に、ハイブリッド型ネットワーク連携の構築という点である。就労支援に関わる社会的企業のようなサード・セクター組織が民間営利企業を含む官民のステークホルダーと連携してパートナーシップを組み、パートナーが有する資源を活用し相互に影響し合いながら、就労支援サービスの質的・量的向上、社会的アウトカムの達成に貢献するという官民連携による新しい公共サービス供給モデルといえる。「官」と「民」の組織、「営利」と「非営利」の組織がセクターの境界を超えて連携する点で「ハイブリッド」な連携形態といえる。中間支援機能を担う組織の仲介の下で、複数の主体によって構成される比較的緩やかなネットワーク型連携が機能しており、その意味でハイブリッド・ネットワーク連携といえる。

例えば、エデン・プロジェクトの場合、刑務所という公共部門と連携しつつ、公的に提供された「場」を拠点にシスコ等の民間企業と連携して、就労支援サービスを提供している。連携の場は現在では刑務所の施設内を超えて、他のサード・セクターなどとも連携して、施設の外へ域に拡大している。CS 神戸の場合も、生きがいごとサービスセンターという公的枠組みによって提供された場を拠点に、雇い主となる民間企業等と連携しつつ、就労支援サービスを提供している。CS 神戸の場合、エデン・プロジェクトのように直接サービス利用者を雇用して訓練するわけではないが、民間企業への就職が難しい利用者には NPO やボランティアを斡旋し、そこで訓練される機会を提供している。「育て上げ」ネットの場合も、地域若者サポートステーションという公的な場を拠点に、民間企業・自治体等と連携しつつ、エデン・プロジェクトのように雇用して訓練するわけではないが、若年無業者等のサービス利用者に対して総合的な職業訓練・支援サービスを提供している。

③ 直接的社会サービス提供機能と仲介機能の両立

第3に、現場での直接的な社会サービスを提供機能に加えて、中間支援組織的¹⁵⁾な仲介機能を発揮し、両者を両立させている点である。CS 神戸は組織のミッション自体を中間支援に置く中間支援組織であるが、団体支援、NPO と行政・企業との連携支援、資源仲介や政策提言等の中間支援機能だけでなく、自らも就労支援・起業支援等の直接的サービスを有している。エデン・プロジェクトや「育て上げ」ネットは、中間支援が本業ではないが、就労支援事業を発展させていくなかで、行政・企業・サード・セクター等、多様な主体の連携・交流を促進する仲介の役割を担

¹⁵⁾ここでいう中間支援組織 (intermediary organization, infrastructure organization) とは、「主要なステークホルダーとの関係を築き、交流を主導し、支援を行うこと、サービスの質やアカウントビリティを向上させること、資源を仲介し、活用させること、そして、効果的な政策のためのアドボカシー活動を行うこと」(Anheier and List, 2005: 137)、などの機能を有する組織を意味する。日本では NPO 支援センターなどを中間支援組織と呼ぶことが多いが、アメリカでは、NPO 支援機能を担う民間財団なども中間支援組織に含める傾向がある。

9. WISE 型社会的企業の戦略的社会基盤の制度化をめぐる課題

うようになっている。

このように、中間支援組織ではないサード・セクター組織がしばしば仲介（intermediary）機能を発揮する理由として、そもそもサード・セクター組織には、仲介的な特徴があるという見方がある。例えば、エヴァースら（Evers and Laville, 2004: 14-16）によれば、サード・セクター組織は本質的に、ある種、様々な利害が交錯する「緊張領域」（tension field）のなかで活動する傾向にある。すなわち、サード・セクター組織は、同時に国家による政策・立法、民間企業の価値観や行動、市民社会の文化などからの影響を受けており、多元的な価値や規範を代表し、あるいはバランスを保っているのである。こうした見方からすれば、現場を持つサード・セクター組織が同時に中間支援組織的な「仲介」機能を有するのには合理性があるといえる。

④ 社会的インパクト志向の高さ

社会的インパクト志向の高さも3つの事例の共通点である。3事例ともに、官民の多様な主体で構成されるネットワークを拡大しながら、就労支援事業の社会的インパクトの強化に努めている。エデン・プロジェクトでは、ハワード・ジョーンズが言及していたように、企業とのパートナーシップを梃（レバレッジ）にして、就労支援サービスの質的・量的な充実を追求している。CS 神戸では、従来の就労支援事業に加え、公共施設の指定管理者となるなど、公共サービスの担い手として公共領域へのインパクトの拡大が追求されている。また単に就労支援（職業紹介）にとどまらず、コミュニティ・ビジネス起業とそれらを通じた雇用創出を促進するなど、地域経済にもインパクトを及ぼしている。「育て上げ」ネットでは、日本マイクロソフト株式会社と連携し、従来の就労支援に IT リテラシー教育を付加することで、高いアウトカム（就労率等）を達成し、現在では東北の被災地において成功モデルを移転し、地元 NPO 組織と連携するかたちで、社会的インパクトの向上をめざしている。また「育て上げ」ネットは日本マイクロソフト株式会社、(株) 公共経営・社会戦略研究所との協働で、社会的成果の費用便益分析を実施するなど、社会的インパクトの検証と公表にも熱心である。

9.2 WISE 型社会的企業の戦略的社会基盤の制度化をめぐる課題

(1) 中間労働市場の制度化

エデン・プロジェクトなどのイギリスの事例をみると、WISE 型社会的企業が官民の多様な主体と連携しつつ、中間労働市場として社会的包摂機能を発揮していることがわかる。社会的企業がその社会的包摂機能を持続的・効果的に発揮していくための戦略的な社会基盤の構築において、中間労働市場というコンセプトはきわめて有効である。中間労働市場は、前述したように、通常の労働市場から排除されやすい条件不利者に対して中間的な雇用の受け皿となり、有償による職業体験機会の提供と様々な就労支援サービスを組み合わせることにより、労働意欲や自信、職業的スキルやエンプロイアビリティを向上させ、最終的には労働市場への包摂をめざすものである。イギリスでは、エデン・プロジェクトに限らず、様々な事業分野の社会的企業がその専門性を活かし、中間労働市場として機能している。環境リサイクル分野のグリーンワークス、レストランを若年無業者の職業訓練の場として活用するフィフティーンヤートレーニング・フォー・ライフ、本稿でも取り上げた Wise グループなどでは、社会的に排除された人々を対象に労働を通じた社

会的包摂の機会が提供されている。イギリスでは、WISE 型社会的企業と公的部門、民間企業等との間で広範なネットワークが形成され、WISE 型社会的企業が中間労働市場として位置づけられ、1つの社会的制度として社会的に認知されている。最近のイギリスでは、中間労働市場という概念が公式に用いられることは少ない。しかしながら、WISE 型社会的企業が中間労働市場機能を有するものとして、政策形成サイドからも、公的就労支援機関からも、公共政策や社会的事業への参入をめざす民間企業からも広く認知されているのは事実である。

中間労働市場は自己完結的な市場ではない。中間労働市場は相対的に開かれた市場であり、通常の労働市場と有機的に結びつきながら、両者は相互に補完するものとして存在している。すなわち、労働市場の需要側アクターである企業やサード・セクター組織・公的部門等は、中間労働市場で訓練された労働者を雇い入れ、あるいは職場不適應となった労働者を中間労働市場で再訓練するという便益を受けることになる。中間労働市場の創設によって直接的な便益を受けるのは当事者自身やその家族であるが、究極的には社会がその便益を享受することとなる。なぜならば、無業者・失業者が労働市場外で放置され滞留し、その保護責任がインフォーマル領域（家庭やコミュニティ）に転嫁されるならば、家族への過重な負担や社会不安が惹起されることになりかねない。一方で、無制限・無計画に公的扶助等による対応がなされるならば、公費の濫用と社会的浪費を生じさせ、条件不利者に必要以上の「依存」を再生産させるといった社会的費用が生じかねない。

日本でも近年になって、政策形成サイドから、社会的企業の社会的包摂機能が注目されるようになった。しかしながら、イギリスの中間労働市場政策のような戦略的・包括的視点が欠けており、中間労働市場と通常の労働市場との相互補完関係には十分注意が払われていない点で限界がある。日本における中間労働市場の制度化は未だ発展途上にある。すなわち、日本において、WISE 型社会的企業が中間労働市場として公的にも社会的にも認知されることが、社会的企業の社会的包摂機能の発揮にとって喫緊の課題なのである。そのためには、政府が社会的包摂政策において、中間労働市場コンセプトを取り入れ、制度設計していくことが重要である。そして、中間労働市場機能を発揮する社会的企業の育成が戦略的に推進されていくことと、そうした社会的企業が条件不利者の労働市場復帰等、実際に社会的便益を実現していくことが求められよう。

(2) 中間労働市場への社会的投資と社会的便益の可視化

イギリスにおける中間労働市場の制度化は、前労働党政権による社会的包摂政策によるところが大きい。中間労働市場としての社会的企業が必ずしも政府の統制下に置かれているわけでも、過度に公的資金に依存しているわけでもない。確かに、政府による公的認知や一定の資金供給、公的就労支援機関等との連携を促進させた役割は大きい。しかしながら、中間労働市場としての社会的企業は現実には収益事業を柱に多様な資金源に依存するビジネスモデルを特徴としている。そのビジネスモデルを支えているのが、官民の多様な主体との連携であり、社会的企業家としての企業家精神である。

すなわち、戦略的社会的基盤としての中間労働市場の制度化において、政府による貢献だけではなく、官民の多様な主体による連携が持続的・効果的になされることが成功の鍵であり、主要な構成要素である。イギリスの前労働党政権における一連の社会的排除対策や社会的企業支援政策は、WISE 型社会的企業に対して、中間労働市場として機能するのに有利な制度的環境を提供した。一方で、本稿でも取り上げたシスコやアクセンチュアなどの民間企業も資金や知識・技術・ノウハウの提供により、中間労働市場の制度化に大きな貢献をしてきたのも事実である。

9. WISE 型社会的企業の戦略的社會基盤の制度化をめぐる課題

ここで重要なのは、民間企業の制度化への関与が、公式には社会貢献的要素が強いとはいえ、実質的には「社会的投資」として実施されているという点である。エデン・プロジェクトとパートナーシップを組むシスコの関係者が、「長期的にみればブランドや顧客ロイヤルティの向上につながるものであり、CSR とビジネスの目的とは結びつく」と述べていたように、社会貢献としてなされる企業の就労支援にも投資効果が期待できる。前述したように「共通価値」(shared value)を提唱するマイケル・ポーターも、「企業の成功には健全な社会が欠かせない。生産性の高い労働力を確保するには、教育や保健・医療サービス、機会均等が不可欠である」(Porter and Kramer, 2006: 83) と述べている。「企業」と「社会」との相互依存関係を強調するポーターによれば、企業が「健全な労働力」の育成・保全のための社会状態の改善に関与することは、労働力の需要側である企業の競争力の源泉となりうるのである。こうした見方からすれば、企業は中間労働市場の健全な機能によって、その社会的便益を享受することになる。換言すれば、中間労働市場組織(社会的企業)の活動を支える費用を政府のみならず、便益の享受者である企業も負担する合理性があることになる。

日本では、労働市場への介入は、政府あるいは民間営利の人材派遣業等(伊丹らの「中間労働市場論」でいう「中間組織」)が担えばよいという考え方が支配的である。また無業者等への就労支援は、民間委託の形態をとりうるとはいえ、政府が公費により実施することが当然であるという見方が根強いと考えられる。しかしながら、イギリスにおける中間労働市場組織(社会的企業)の活動費用は、公費のみならず、ソーシャル・キャピタル的な民間寄付、民間企業との間の取引や助成によって多元的に賄われていることが多い。「育て上げ」ネットの事例においても日本マイクロソフト株式会社が就労支援プロジェクトの費用に一部を負担していたが、日本では、中間労働市場の社会的便益を享受する社会のステークホルダーがその費用も負担するという論理が社会的に受け入れられているとはいいがたい。それが単なる一方的に費消される「費用」ではなく、「投資」として社会的リターンを生み出すものとしては認識されていないのである。中間労働市場への社会的投資という発想と戦略が、主要なステークホルダーに求められているといえる。

一方で、中間労働市場への社会的投資といっても、その投資効果が不透明ならば、民間企業を含む多様な主体が関与しての社会的投資は持続しないだろう。したがって、社会的投資に対する社会的リターンを計測し、可視化し、社会に対して説明しうるような評価手法が必要となる。本稿で扱った SROI という費用便益手法もその1つである。しかし、SROI 自体はそれが開発されたアメリカにおいても、nef 等によって応用・普及が図られたイギリスにおいても大きく普及しているとはいいがたい。社会的投資効果をできる限り客観的で正確な基準・方法により可視化しうる評価手法の開発が求められているといえる。

おわりに

本研究は、限られた事例を対象とした実証分析であり、また完全な国際比較研究とはいいがたい内容の研究ではあるが、社会的企業の社会的包摂機能の発揮のための戦略的社会基盤の制度化をめぐる課題を提起した。本研究で提起した課題は、新たな仮説として今後の研究のなかで検証していく予定である。甚だ不十分な研究成果ではあるが、この分野における研究と実践の発展の一助となることを願っている。

最後に、このような貴重な研究の機会を与えていただいた全労済協会に対して、この場を借りて厚く感謝の意を表したい。とりわけ、論文執筆が遅れ気味であったにもかかわらず、同協会の平戸俊一氏からは温かい激励とご支援を頂戴した。改めて謝意を表したい。

参考文献

- 伊丹敬之・松永有介（1985）「中間労働市場論」『日本労働協会雑誌』312号。
- 岩田正美（2007）『現代の貧困』ちくま新書。
- 岩田正美（2008）『社会的排除』有斐閣。
- 工藤啓（2006）『育て上げ：若者の自立を支援する』駿河台出版社。
- 工藤啓（2011）『NPOで働く』東洋経済新報社。
- 経済同友会（1984）『ME化の積極的推進と労使関係—中間労働市場の提案』経済同友会。
- 公共経営・社会戦略研究所（2011）『マイクロソフトコミュニティITスキルプログラム「ITを活用した若者就労支援プロジェクトに係る評価調査報告書《概要版》』2011年9月。
- コミュニティ・サポートセンター神戸（2003）『コミュニティ・エンパワーメント—自立と共生をめざして』特定非営利活動法人コミュニティ・サポートセンター神戸。
- 谷本寛治編著（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。
- 谷本寛治・唐木宏一・SIJ編著（2007）『ソーシャル・アントレプレナーシップ—想いが社会を変える』NTT出版。
- 塚本一郎・山岸秀雄編著（2008）『ソーシャル・エンタープライズ：社会貢献をビジネスにする』丸善株式会社。
- 内閣府（2010）『平成23年版こども・若者白書』内閣府。
- 町田洋次（2000）『社会起業家—「よい社会」をつくる人たち』PHP新書。
- 村上義弘（2009）「いきがい就労に向けたNPOの取り組み」『都市政策』第136号。
- Anheir,H.K.and List,R.A. (2005), *A Dictionary of Civil Society, Philanthropy and the Non-Profit Sector*. London: Routledge.
- Bode,I., Evers,A., and Schulz,A. (2004), A third way to employment and integration?: Social enterprises in Europe between workfare and welfare. In Zimmer,A.and Stecker,C. (eds.), *Strategic mix for nonprofit organizations : Vehicle for social and labour market integrations*. New York : Kluwer Academic/ Plenum Publishers 203-226.
- Cabinet Office (2002), Private Action, *Public Benefit : A Review of Charities and the Wider Not-For Profit Sector*. London : Strategy Unit, Cabinet Office.
- Dees,J,G. (1999), Enterprising Nonprofits. *Harvard Business Review on Nonprofits*. Boston : Harvard Business School Publishing.
- Dees,J,G., Emerson,J., and Economy,P. (2001), *Enterprising Nonprofits : A Toolkit for Social Entrepreneurs*. New York : John Wiley & Sons, INC.
- Dees, J.G. and Anderson,B.B. (2006), Framing a Theory of Social Entrepreneurship : Building on Two Schools of Practice and Thought. In Mosher-Williams. (ed.), *Research on Social Entrepreneurship*. Indianapolis : Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action.
- Department of Health (2011), *Making Quality Your Business. A Guide to the right to provide*.
- Drucker, P.F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship*. New York : Harper & Row. (邦訳、

- 上田惇生訳『イノベーションと企業家精神（上）（下）』ダイヤモンド社、1997年。）
- Evers,A. and Lavilled, Jean-Louis. (2004), Defining the third sector in Europe. In Evers,A. and Laville, Jean-Louis. (eds.) *The Third Sector in Europe*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Eden Project (2010), *Annual Review 2008/2009*. St Austell : Eden Project.
- Hansmann,H. (1980), The Role of Nonprofit Enterprise. *Yale Law Journal* 89
- Hills,J., Grand,J.L., and Piachaud,D. (eds.) (2002), *Understanding Social Exclusion*. Oxford University Press.
- HM Government (2011a), *Growing the Social Investment Market : A vision and strategy*.
- HM Government (2011b), *Open Public Services White Paper*.
- HM Treasury (2002) *The Role of the Voluntary and Community Sector in Service Delivery : Cross Cutting Review*, London, HM Treasury.
- Hostick-Boakye,S. and Hothi, M. (2011), *Grow Your Own: How local authorities can support social enterprise*. London : The Young Foundation.
- Kendall,J. (ed.) (2009), *Handbook on Third Sector Policy in Europe : Multi-Level Processes and Organized Civil Society*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Kerlin,J.A. (2006a), Social enterprise in the United States and Abroad : Learning from our differences. In Mosher-Williams,R. (ed.). *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*. Indianapolis : ARNOVA 105-125.
- Kerlin,J.A. (2006b), Social enterprise in the United States and Europe : Understanding and learning from the differences. *Voluntas*, 17(3). 247-263.
- Kerlin,J.A. (ed.) (2009), *Social Enterprise : Global Comparison*. Hanover and London : Tufts University Press.
- Kotler, P. and Lee, N.R. (2009) *Up and poverty : The social marketing solution*. New Jersey : Wharton School Publishing. (邦訳、塚本一郎監訳『コトラー ソーシャル・マーケティング』丸善株式会社、2010年。)
- Lyon,F., Teasdale,S., and Baldock,R. (2010), *Approaches to measuring the scale of the social enterprise sector in the UK. (Third Sector Research Centre Working Paper 43)*. Birmingham : Third Sector Research Centre (TSRC).
- Marshall,B. and Macfarlane,R. (2000), *The Intermediate Labour Market: A tool for tackling long-term unemployment*. Joseph Rowntree Foundation.
- Nyssens,M. (ed.) (2006), *Social Enterprise : At the crossroads of market, public policies and civil society*. London : Routledge.
- Nyssens,M. and Platteau,A. (2006) Profile of workers and net effect of Belgian work integration social enterprises. In Nyssens,M. (ed.) *Social Enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. London : Routledge.
- OECD (1999), *Social Enterprise*. Paris : OECD.
- Office of the Third Sector, Cabinet Office (2009), *A Guide to Social Return on Investment*. London : Cabinet Office.
- Porter, M.E. and Kramer, M.R. (2006), *Strategy & Society : The Link Between Competitive*

- Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review* 84(12) (邦訳：「競争優位のCSR戦略」『DIAMONDO ハーバード・ビジネス・レビュー』第33巻第1号、2008年1月号。)
- Porter, M.E. and Kramer, M.R. (2011), Creating Social Value. *Harvard Business Review*. 89(1/2). (邦訳：「経済的価値と社会的価値を同時実現する共通価値の戦略」『DIAMONDO ハーバード・ビジネス・レビュー』第36巻第6号、2011年6月号。)
- Ridley-Duff, R., Seasnor, P. and Bull, M. (2011), Measuring Social Outcomes and Impacts. In Rory Ridley-Duff and Mike Bull (eds). *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*. London : Sage.
- Room, G. (1995), *Beyond the Threshold : The Measurement and Analysis of Social Exclusion*. Bristol : Policy Press.
- Schumpeter, J.A. (1947), *The Theory of Economic Development*. New York : Harper and Row. (邦訳、塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳『経済発展の理論』岩波書店、1977年。)
- Skloot, E. (ed.) (1988), *The Nonprofit Entrepreneur : Creating Ventures to Earned Income*. New York : The Foundation Center.
- Smit, T. (2002) *eden*. London : Corgi Books.
- Tsakloglou, P. and Papadopoulos, F. (2002), Identifying Population Groups at High Risk of Social Exclusion: Evidence from the ECHP. In Muffels, R.J.A., Tsakloglou, P. and Mayes, D.G. (eds). *Social Exclusion in European Welfare States*. Northampton : Edward Elgar Publishing.
- Waddock, Sandra and Post, J.E. (1991), Social Entrepreneurs and Catalytic Change. *Public Administration Review*, 51 : 5.
- Weisbrod, B.A. (1974), Toward a Theory of the Voluntary Non-profit Sector in a Three Sector Economy. In Edmund S.P. (ed.) *Altruism, Morality, and Economic Theory*. New York : Russel Sage.
- Weisbrod, B.A. (ed.) (1998), *To Profit or not to Profit : The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Young, D.R. (1983), *If not for Profit, for What ?* Lexington, MA : D.C. Heath.
- Young, D.R. (1986), Entrepreneurship and the behavior of nonprofit organizations : Elements of a theory, In Susan Rose-Ackerman. (ed.) *The economics of nonprofit institutions : Studies in structure and policy*. New York : Oxford University Press. 161-184.
- Young, D.R. (2003), Entrepreneurs, Managers, and the Nonprofit Enterprise. In Anheier, H. and Ben-Ner, A. (eds). *The Study of the Nonprofit Enterprise*. New York : Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Young, D.R. and Salamon, L.M. (2002) Commercialization, Social Ventures, and For-profit Competition. In Salamon, L.M. (ed.), *The State of Nonprofit America*. Washington D.C. : Brooking Institution Press.

〈研究代表者プロフィール〉

塚本 一郎 (つかもと いちろう)

現職：明治大学経営学部教授・公共経営学科長

【プロフィール】

明治大学経営学部教授。1995年3月、一橋大学大学院社会学研究科博士課程単位取得退学後、佐賀大学経済学部専任講師(社会政策担当)、同助教授、明治大学経営学部助教授(非営利組織論など担当)などを経て、2002年4月から現職。2010年4月より、同経営学部公共経営学科長。専門は非営利組織論及び社会的企業論。主要著書は、『ソーシャル・エンタープライズ―社会貢献をビジネスにする』(丸善)(編著)、『イギリス非営利セクターの挑戦』(ミネルヴァ書房)(編著)、フィリップ・コトラー/ナンシー・リー著、塚本一郎監訳『コトラー ソーシャル・マーケティング』丸善など多数。

社会的企業の社会的包摂機能の
戦略的社会基盤整備の制度化に関する日英比較研究

2012年8月

発行 ■ 財団法人全国勤労者福祉・共済振興協会
〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-11-17
ラウンドクロス新宿5階
TEL：03-5333-5126
FAX：03-5351-0421

印刷 ■ 株式会社プライムステーション

全労済協会「公募研究シリーズ」既刊報告誌

(所属・役職は発行当時です。)

⑳ 『次世代育成支援行動計画における地域子育て支援事業の評価に関する研究』 2012年6月

滋慶医療科学大学院大学専任講師 小野セレスタ摩耶

- 次世代育成支援事業のうち近年事業拡大と充実の傾向が著しい「地域子育て支援に関する事業」について、地域住民による事業評価の実施を目指して、事業の各利用者に対する有効性や効果・満足度等を評価する方法を研究し、利用者評価ツールを開発・作成した。利用者評価を推進する上での留意点、評価結果の活用の意義と重要性について考察する。

㉑ 『女性ホワイトカラーの保育環境としての地域社会の課題と展望 ～企業福祉との役割分担～』 2012年5月

奈良女子大学大学院人間文化研究科博士後期課程 川上 千佳

- 日本の保育は地域社会の認可保育所が主流だったが、近年、保育サービスは公共部門だけでなく、企業内保育所など多様な主体と共に担っていく流れにある。本研究では、女性ホワイトカラーの家庭と仕事の両立を調査し、企業等のインタビュー調査により子育て支援活動の実態と意識を紹介し、今後の地域における子育て支援のあり方について考察する。

㉒ 『地域福祉を支える寄付の仕組みに関する研究』 2012年1月

(独)国立高等専門学校機構明石工業高等専門学校一般科目・講師 石田 祐、大阪大学社会経済研究所特任助教 奥山 尚子

- 地域社会では福祉需要の多様化により、財政事情等を抱える行政に代わり、地域課題に取り組むNPOや自治会等諸団体の活動に期待が高まっているが、財政基盤が脆弱なため、寄付・会費を促進する方策が求められる。本研究ではアンケート調査を通して、寄付行動に影響を与える要因を分析し、寄付等の仕組みづくりへの可能性について述べる。

㉓ 『保育サービスを中心とする子育て支援政策の国際比較行財政論

～スウェーデン、イギリスの実態と日本の改革論議への示唆～』 2011年12月

新潟県立大学国際地域学部准教授 高端 正幸、横浜国立大学経済学部准教授 伊集 守直、東北学院大学経済学部講師 佐藤 滋

- 1990年代以降日本では少子化対策を中心に子育て支援政策が進められてきたが、本研究では、スウェーデン、イギリスとの国際比較を通して、子育て支援政策の展開や行財政論についての基本的論点を考察する。そして日本における子育て支援政策とその改革論議一政策意図や地域における子育て支援一へ向けた視座を示す。

㉔ 『自主防災組織活性化による福祉コミュニティ再生の課題と展望』 2011年12月

高知大学総合教育センター准教授 玉里 恵美子、高知大学人文学部准教授 霜田 博史、高知大学総合教育センター准教授 大槻 知史

- 各地域で自主防災組織活動が展開されているが、住民意識が高いとはいえない。本研究は、高知県下の自主防災組織活動へ取り組みを実践研究し、コミュニティにおいて「防災・減災」を起点として地域の日常の福祉へと繋げ広げていく視点の重要性を述べ、今後の自主防災活動とコミュニティ再生を展望する。

⑱ 『日本における中山間地域の活性化に関する地域マネジメント研究

～経営学・マーケティング・ケアの視点から～』2011年7月

立命館大学経営学部教授 守屋 貴司、教授 佐藤 典司、立命館大学スポーツ健康科学部教授 三浦 正行

- 現在中山間地域では、過疎化の進行により様々な資源の喪失の危険が高まっている。本研究では中山間地域の活性化のため、①中核となる地方自治体・農協等の組織とリーダーの分析、②地域ブランド構築の過程での問題点、③子供たちの健康づくりのヒアリング調査によるケアとコミュニティの考察、の3つの視点から分析を進め、課題と展望を述べる。

⑰ 『社会連帯組織としての非営利・協同組織（協同組合）の再構築』2011年5月

関西大学商学部教授 杉本 貴志

- 非営利・協同組織（協同組合）の可能性を歴史的に検証するとともに、協同組合における多様化する労働問題などを多角的に検討し、格差社会におけるその社会的役割、存在意義を考察する。また、倫理的事業を展開するイギリス協同組合の事例等から、これからの協同組合のあり方について、格差社会への対応、社会連帯組織の視点から問いかける。

⑯ 『ポスト福祉国家の時代における共生社会の可能性とベーシック・インカム論』2010年12月

神戸大学大学院法学研究科教授 飯田 文雄

- 今なぜベーシック・インカムなのか。閉塞感のある社会の中で、経済的平等の確保の構想が注目を集める一方で、どこの国でも政策実現されていない。本報告書は形成の歴史、その他所得保障論との比較や財源などその特質の類型を試み、多面的に現代型ベーシック・インカム論の考察し、共生社会論との関係について総合的な検討を行う。

⑮ 『高齢化及び人口移動に伴う地域社会の変動と今後の対策に関する学際的研究』2010年12月

研究代表者:日本大学生物資源科学部准教授 高橋 巖

- 700万人にも及ぶ団塊世代の定年リタイアが目前に迫るなか、定年後世代が、希望の持てる豊かな老後を送り、かつ安定的に地域社会を支えるための方策を探る。農村部の過疎が進むなかで、多様なIUJターンの実態を明らかにするとともに、とりわけ有効と思われる「Iターン移住」について、事例を含め多面的に考察する。

⑭ 『日系人労働者は非正規就労からいかにして脱出できるのか ～その条件と帰結に関する研究～』2010年10月

茨城大学人文学部准教授 稲葉 奈々子、徳島大学大学院ソシオ・アーツ・アンド・サイエンス研究部准教授 樋口 直人

- 在日の南米出身日系人労働者のほとんどは非正規雇用であり、将来的に日本社会の底辺階層になりかねない状況である。本研究では非正規雇用から脱出できた人々たちに対する聞き取り調査を行い、脱出の条件について人的資本と社会関係資本の点から仮説を立てて検証する。対策としては、社会移動の可能性を確保する発想が重要であることを提言する。

⑬ 『デンマークの社会的連帯とワークライフバランス ～人生をマネジメントする～』2010年10月

愛国学園大学人間文化学部助教 熊倉 瑞恵

⑫ 『社会的排除と高等教育政策に関する国際比較研究 ～高等教育の経済効果の視点から～』2010年9月

関西大学商学部教授 高屋 定美、武庫川女子大学共通教育部専任講師 西尾 亜希子

⑪ 『社会連帯型人材育成モデルの構築に当たって

～日本とフィンランドにおける人材育成システムの社会的役割に関する比較研究～』2010年4月

北海道大学高等教育機能開発総合センター准教授 亀野 淳

全勞濟協會