

カルロ・ボルザガ ジャック・デフォルニ監修

『社会的企業の出現』 結びの章 (p.350~)

ヨーロッパの社会的企業：構想と展望の多様性

1	社会的企業の主な活動領域	3
2	社会的企業の出現に対する幾つかの解釈	4
3	国ごとの多様性	6
	経済的社会的発展の多様性.....	6
	社会福祉制度や旧来型第三セクターにおける多様性.....	7
	法システムにおける相違.....	8
4	社会的企業の主な貢献	9
	福祉システムの転換.....	9
	雇用の創造.....	11
	社会結合と社会資本創造.....	13
	地域の発展.....	13
	第三セクターの活力.....	14
5	内部の弱点と外部の障壁	15
6	発展の展望	18
	(付) 社会的企業の定義 (序文より)	21

注：原本 (“*The Emergence of Social Enterprise*”, edited by Carlo Bozaga and Jacques Defourny, Routledge Studies in the Management of Voluntary and Non-profit Organizations) は英語である。これはその Conclusions の章をメモ用に訳出したものである。

ヨーロッパの社会的企業：構想と展望の多様性

EMES ネットワークが設立された 1996 年当時、「社会的企業」なる概念は既に幾つかの第三セクター団体や幾人かの研究者によって使われていた。「企業」という言葉と一緒に、また協同組合のような具体的法形態とともに用いる「社会的」という形容詞や「社会的目的を持つ」なる形容句も、何らかの国内立法措置が想定された。しかしながら、いわゆる社会的企業が、多少の共通した性格を備え、普遍化され十分に定義された現象かどうかは、結論の出せない問題であった。

こういう背景に抗して、EMES ネットワークは四つの主要目標を設定した。すなわち、1)異なる国内経験を包摂しうる社会的企業の定義を提供すること、2)ヨーロッパ諸国におけるこの新しい起業形態の存在を実証すること、3)これらの発展に向けて、暫定的ではあっても最初の解釈を提供すること、そして 4)ヨーロッパの社会・経済に対する社会的企業の貢献を考察することである。

EMES ネットワークによって提案された共通の定義は、この本の序文に見出すことができる（(付)社会的企業の定義（序文より）参照）。この本で紹介された国別各章（パート I 第 1 章から第 15 章まで）では、すべてのヨーロッパ加盟国において本定義に適合する諸団体が存在することを論証し、さらに社会的企業がヨーロッパの社会経済環境の共通した特徴を代表するという主張を支持している。ほとんどの国において法的文言や公式文書には使用されていないが、「社会的企業」の表現は、一国レベルで使われる幾つかの用語

オーストリアの「社会的経済企業」、ベルギーの「社会的目的を持った会社」、スペインの「社会的目的を持った協同組合」、イタリアやポルトガルの「社会的協同組合」のような用語 に対する有用な総合概念となっている。理論的な各章（パート II 第 16 章から第 19 章まで）では、非営利団体の存在に対してより広範な理論的解釈に考慮し適合させることによって、社会的企業の出現の意味を幾つか紹介し考察している。

この結びの章において我々は、本調査研究の主要結果を要約し、社会的企業が従事している活動領域（セクション 1）、社会的企業の出現に対する解釈（セクション 2）、国毎の主な相違（セクション 3）、ヨーロッパの経済・社会への社会的企業の主要な貢献（セクション 4）、社会的企業の発展に向けた弱点と障壁（セクション 5）に収斂させた。我々は社会的企業のための発展展望と政策の関わり合いを以て結びに代えている（セクション 6）。これらは欧州委員会の政治的最優先議題に位置づけられると思われる論点でもある。

1 社会的企業の主な活動領域

様々な国のケースをまとめて一緒に考えようとする、社会的企業は極めて多様な活動に従事しているように見えてくる。しかしながら、これらの活動は二つの主要領域に分類することが可能である。それは労働統合と、社会福祉およびコミュニティケアのサービス提供の二つの領域である。

労働統合の社会的企業は基本的にヨーロッパ各国すべてに存在している。これらは、雇用保護作業所の初期の経験から進化したが、少なくとも重要な相違点を二つ伴っていた。第一に、社会的企業は一般に公共資金への依存度が低く、またその努力をし、より多くの注意を市場活力に払っている。第二に、社会的企業は、そこに雇用された社会的に不利な立場の人々が、他の労働者と同等の収入を得ることを保証する目的を追求している。しかも、少なくない社会的企業は、社会的に不利な労働者に作業研修を提供するという、はっきりとした目的を持ち、労働者を助けオープンな労働市場に統合するという究極の目標を持って、その活動の組織化をさらに図っている。幾つかの国では、労働統合の社会的企業は、極めて独特な労働者グループ、すなわち既存の公共の雇用政策によっては支援されない人々を雇用している（スペインの例）。他の国では、社会的企業はより広範な人々を包摂し、数千人も労働者を雇用している（イタリアの例）。旧来型の保護作業所が受動的な労働市場の脈絡で発生するのに対して、新しい労働統合の社会的企業は、同じ労働者グループに向けた、積極的な労働市場政策の新機軸の道具となっている。

社会的企業の第二の活動領域は、社会福祉およびコミュニティケアのサービス提供によって代表される。これらの社会的企業はヨーロッパのほとんどすべての国において見出すことができるが、労働統合に関わるものとは、企業数においても、また提供するサービスの形態においても大きな相違がある。新しいサービスを提供するため、すなわちニーズがあってもそれが公共機関から認知されない人々、もしくは公共給付から排除された人々のグループに応えるサービスを提供するため、かなりの数の社会的企業が設立されてきた。多くの活動は市民グループによって自主的に出発した。それは公共の支援がほとんどないか全くない状態からであった。しかしながら、提供されたサービスは公共の利益のためであると認知されたので、数年後、国家や地方公共団体が、これら社会的企業の少なくない活動の一部ないし全部の財政支援を決定した。にもかかわらず、結果としての公共資金依存は、社会的企業の自主性を完全に無くしてしまった様には見えない。事実、公共機関と利用者が直接支払う料金との双方によって資金を供給された社会的企業、もしくは公的資金と寄付やボランティアによってもたらされる諸資源とを結合させた社会的企業が数多く存在する。さらには、社会的企業が提供するサービスの数が増えているが、必要な公共資源は、他の社会的企業、第三セクター団体、営利企業との競争になるが、入札参加によって確保する。

しかしながら、述べてきた活動領域の区別はどれも人為的である。実際、多くの社会的企業は社会福祉サービスの提供と労働統合活動とを結合させている。この重複には種々の解釈がある。事実によれば、幾つかの社会的企業は労働集約型で技能習得にふさわしいので、社会的に不利な立場にある労働者の労働統合向きであると言える。薬物中毒者みみたいな幾つかの不利な立場のグループ これらの人々を対象としたサービスの提供と労働統合活動とは分けられるものではない の完全な社会的経済的統合のために必要なものを提供することもまた一つの道になりうる。しかしながらある場合、この重複は、新しい社会福祉およびコミュニティケアのサービスのための明確な公共資金供給政策が欠如していたために、これらのサービス展開をめざした社会的企業が、雇用補助金を受給している失業者を採用せざるを得なかったことに起因したのであった。社会的企業はそれ故に、特にフランスにおいて、新機軸の社会福祉およびコミュニティケアのサービスを、公共の社会的労働政策の統合によって起こすことができたのである。しかしながら、雇用補助金継続は限定された期間に拘束されるので、社会的企業は中期的生き残りの担保を十分に持っていない。反対に、イタリアの法律は、社会的協同組合に社会福祉サービスの提供（タイプ A）か労働統合（タイプ B）かの一方を選ぶことを法的義務とさせており、かくして活動の重複を禁止している。

社会的企業は、労働統合もしくは社会福祉およびコミュニティケアのサービスの直接的受益者の範囲を超えて、地域経済システムの発展にも重要な貢献をしている。例えばフィンランドの村落協同組合やイギリスのビジネス・コミュニティ（ビジネス協会）のような場合、このような地域開発への貢献は、社会的企業のはっきりとした目的の一つである。

最後に、様々な国の経験分析は、社会的企業が活動的な実体であることを示している。ほとんどの国において、社会的企業は既にその諸活動を環境や文化のような他のサービス、すなわち社会政策との関連はより少なく、より一般的に地域コミュニティに関心があるサービスに拡げている。

2 社会的企業の出現に対する幾つかの解釈

社会的企業の出現とその後の発展は、諸要素 あるものはほとんどすべての国に共通しており、様々な関連性を伴うにも関わらず、一方では他のものは一層個別であるの組み合わせによっている。

一方における 1970 年代末の最初の社会的企業の出現と、他方、同じ十年間に起きた経済成長率の停滞および失業率の増加との間には、明らかに全体として一致点がある。これら経済結果の諸変化は、ヨーロッパ福祉システムの危機の始まりであった。当初この危機は主に国家財政の範疇であって、公共財政赤字の増加の口火を切った。公共収入の伸びが過去に比較してだんだんゆっくりとなる一方、公共支出の増加は速くなった。特に、失業

に対する、また退職や退職以前に対して惜しみなく補助金を使う国々においてそうであった。最初の段階では、ほとんどのヨーロッパ諸国は、雇用補助金の改正と社会福祉サービス提供を抑制して財政危機に対応した。失業、とりわけ社会的に不利な立場の人々や技能の低い人たちの長期失業の縮小に関わって、また、ますます差別化され質に注意を払うべきことが判明した社会福祉サービスに対して膨らみ続ける要求への対応に関わって、伝統的マクロ経済学と雇用政策の無力さが増大し、それがヨーロッパ福祉体制における正統性の危機の原因にもなった。

ヨーロッパの政策立案者達が経済成長の停滞を一時的現象ではないと気づいたとき、彼らはサービス提供に特別の注意を払って福祉システムの改正を試みた。公共予算に関する幾つかのサービスの提供の衝撃を着実に和らげるために、そしてサービスの提供を利用者のニーズにぴったりと合うようにするために、行動が着手された。この行動は、社会政策の決定と実行のために何らかの権限を地方自治体に分権化することによって、価格料金制を導入することによって、幾つかのサービスを民営化することによって、そして労働と雇用の政策を受動的なものから積極的なものへと転換することによって成された。しかしながら、フィンランドの保護作業所やベルギーの居住福祉サービスの場合のように、価格料金制は時折、相対的により困窮な人たちに悪い影響を与えた。

社会福祉サービス提供の民営化政策は、二つの方法によって実現されてきた。資金調達責任をサービス提供から分離する　前者は公共機関が保持し、後者は民間企業に外注することによって、また幾つかのサービスを停止することによってである。この一連の変化は、地方公共団体による民間の社会福祉サービス提供者に対する要求の増加と、より広い範囲のまだ対処されていないニーズ　第三セクター組織、特に社会的企業が満足させようと努めてきた　とを考慮に入れていた。さらに、サービスの提供は分権化とともに購入者と提供者の分離をめざす政策によってより活動的なものになってきていた。分権化とその結果として生じる地方公共団体　市民のニーズにより密接　への責任の移行は、市民団体の主導権がより良く受け入れられることを見込み、公共資金の調達をより現実味のあるものにした。購入者（利用者）と提供者を分離したことは供給活動を活気づけ、特に営利企業がほとんど利益が出ないと見なした分野において、新しい主導権の確立を後押ししてきた。

社会的企業の発展に対するもう一つの解釈は、旧来型労働政策の失敗に、また規制的で主に受け身の政策から意欲的な政策への転換における困難さに由来する。これらの困難さは、労働市場への参入・再参入が困難だと気づいた労働者達、そして特にフランスやドイツ、イタリアでそうだが、その数と失業期間が段々と増加し1年以上となってしまった労働者達を連想させる。これが、労働統合の社会的企業の発展の解釈の助けとなる。

3 国ごとの多様性

ヨーロッパの社会的企業は多くの共通点を持つにも関わらず、国別各章では、その数、活動領域、組織形態に関して、国ごとに大きな違いがあることに光を当てている。幾つかの加盟国では、分析対象の諸組織は調査に必要な EMES ネットワークの採用した定義に合うが、多くの国では、既存諸組織がすべての基準に合うわけではない。多くの社会的企業、特に社会福祉サービスを提供しているところは、公共資金に大きく依存しており、自主性や経済リスクの水準は低い。同時に、社会的企業は、コミュニティの利益、受益者の参加に留意するよりも、しばしばそこで働く被用者の利益により多くの注意を払ってしまう。

さらには、社会的企業の経済的影響力はヨーロッパ全体を通じて一様に分布してはいない。幾つかの国々（例えばイタリア）では、この調査用の定義に全く矛盾しない数千もの団体が存在する。これらは、幾千もの会員と被用者を伴って、社会福祉サービス領域の提供および、社会的に不利な立場の人々の労働統合の双方で発展してきた。他の国々（例えばスウェーデン、フィンランド）では、社会的企業の数はかなりのものであるが、それらは主に、例えば幼稚園や雇用仲介サービスのような、極めて特殊な領域で活動している。反対に、社会的企業の本数が本当に少ない（ギリシャやデンマークのような）国もあれば、現存する社会的企業が公共団体や旧来型の第三セクター団体と必ずしも明確な相違のない国々（ドイツとオランダ）もある。それにも関わらず、社会的企業は、提供されたサービスと生産要素編成とのいずれかまたは両方において、新機軸をもった諸特質を提示している。なおその上、幾つかの国々では、社会的企業は高い成長率（イタリアおよびイギリスを見よ）、とりわけ、その目標（フィンランドの労働プール協同組合や幾つかの国の労働統合企業）を追求して高いレベルの成功を経験してきた。他の多様化する要素は、法体系内における認知度合い、地域コミュニティや公共機関に関して達成された評判の種類、公共機関や営利企業とのパートナーシップ（協力・共同）の度合いである。

これらの国別変動は数多くの要因に言及することによって解釈することができる。最も共通した要因は、1)経済的社会的システムの発展水準、2)福祉システムの性格および従来第三セクターの性格、3)法システムの発展である。我々はこれらの要因を順に考察しよう。

経済的社会的発展の多様性

経済発展の水準は社会福祉サービスに対する要求に影響を及ぼす。発展水準が比較的低い国々（例えばギリシャとポルトガル、1990年代初頭までのアイルランドもそう）では、社会福祉サービスに対する知覚された要求はささやかであり、大部分はインフォーマルな、

主に家族の提供によって満たされる。より体系だった社会福祉サービスの需要は、家族・コミュニティ双方の機能不全の状態にとどまる。これらの場合、提供活動は往々にして、旧来型の慈善団体によって保証される。したがって、より発達していない国々では、社会福祉サービスを提供する社会的企業は広まっていはいない。それらの存在するところ、それはこれらの国々の一つの主問題に立ち向かうため、即ち労働市場から排除された人々のグループ（例えば農村部の女性とか障害者）向け仕事起こしのためである。これらは主に労働統合の社会的企業であって、多くは労働者協同組合とか生産者協同組合という旧来型形態を採っている。

これに反して、発展水準のより高く、社会福祉および的コミュニティケアのサービスへの要求が大きく、かつ増大している国々では、社会的企業の拡がりはより大きく、その進展はより生き生きとしている。これらの国々の間で見いだされる差異は、他の要因に依っている。

社会福祉制度や旧来型第三セクターにおける多様性

提供されたサービスの種類と質の点から多くの場合新機軸であるにも関わらず、社会的企業は、公共機関や他の第三セクター団体と同じく、より広い領域において活動している。社会的企業は「新参者」なので明らかに、その発展は他の提供者の力に、社会福祉制度の資源と性格に、そして旧来型の第三セクターの状態に大きく依存している。このような見方に関連して、ヨーロッパ共同体（EU）加盟国は三つのグループに分類することができる。すべての国がこれらのグループにぴたっと当てはまるわけではないが、この分類化は社会的企業の拡がりにおける差異を説明する手助けとなる。

第一のグループは、立派に発達した全般的な社会福祉制度（GDP に対して高い公共支出と社会的に高い雇用率、そしてコミュニティケア・サービスによって識別される）があり、公共サービス提供および現金給付（年金、失業手当など）に携わっている国々で構成する。スウェーデン、デンマーク、フィンランドがこのグループの範囲内に入る。準市場（quasi-market、「擬似的市場」との訳もあり）を導入した改革までは、イギリスもまたこのグループに所属していた。これらの国々では、社会的企業は特別の分野で活動しているに過ぎない。すなわち、（スウェーデンの幼稚園のケースのように）政府や地方公共団体が自らの意志で提供者としての自らの出現度を減らしながらも資金担当の役割を継続した分野において、また（フィンランドの失業者によって編成された労働協同組合のケースのように）組織された公共援助のない分野においてである。これらの国々では、社会的企業の発展は旧来型第三セクター団体から活動を邪魔されることはなかった。後者は主にアドボカシー活動（権利擁護や主張のための市民活動）に従事していて、新しい団体による脅威は感じなかったのである。

第二のグループも、発達した全般的な社会福祉制度のある国々で構成する。大きくは現

金給付を基礎にしながらも、社会福祉サービスの直接供給に対する政府の側は限定された掛かり合い・責任である。ここにおいて、家族および旧来型第三セクター双方は、公共機関に大いに資金を賄ってもらっているが、社会福祉およびコミュニティケアのサービス提供において重要な役割を果たしている。ドイツ、オーストリア、フランス、ベルギー、ルクセンブルグ、オランダ、アイルランド（の7ヶ国）がこのグループの範囲内に入る。これらの国々の社会的企業の発展は、より複雑で不均等であった。なによりも、社会福祉サービス提供の際の旧来型第三セクターの広範な掛かり合い、および定着した融資金ルールが、より押しつけではなくとも、民間供給単位の組織立てをより企業的取り組み方に変える必要性を生んだ。さらには、ドイツの様な幾つかの国では、旧来型第三セクター団体は多かれ少なかれ社会的企業の出現に抵抗した。結果として、社会的企業はニッチな場、主に（労働統合のような）新しい活動で発展してきた。そこでは旧来型第三セクター団体が活動的でなかったし、社会福祉サービスの提供に特に連動していない資源を活用することによって発展してきたのである（例えば、フランスやベルギーのように社会的企業の発展のために失業給付金を活用する）。

第三のグループには、さほど発達していない社会福祉制度 特に 1980 年代初頭まで、ほぼ現金給付に基づき、教育や健康などのほんの数分野に限られた社会福祉およびコミュニティケアのサービスの公共提供の国々が含まれている。社会福祉およびコミュニティケアのサービスの提供は主として家族やインフォーマル・ネットワークに委ねられているので、第三セクターも発達しなかった。イタリアやスペイン、ギリシャやポルトガルがこのグループに属する。これらの国々では、福祉システムにおける財政危機が、要求の増大した正にその数年間に、サービスの公共提供の発展を妨げてしまった。社会的企業は、拡大する需要と供給のギャップを埋めるため設立された。その際、政府や地方公共団体との、また旧来型非営利セクターとの競争はほとんどなかった。幾つかの国では、社会的企業は既存の第三セクターや協同組合運動によって支援さえされた。社会的企業の発展は公共機関によっても支援された。これらの新しい団体が提供するサービスは実際に新しいサービス需要に見合うであろうし、それ故に公共提供の発展の代わりに資金調達役を増大させることを、公共機関は段々に理解したのである。

法システムにおける相違

我々の注意を法人形態の国毎の相違点に向けてみると、その主要な相違点は、生産活動を実現する自主性（自治）と能力のレベルに見いだされよう。様々な法システムは、社会的企業が使うのに役立つ二つの法形態（協同組合とアソシエーション）を授ける。フランスやベルギーのように、アソシエーションが準企業と同等であるか、少なくともその社会目的達成の手段として市場で財やサービスを生産し販売することが許される場所では、社会的企業は主にアソシエーションとして設立される。反対に、アソシエーションは主に

理想目的（非営利目的）と性格付けられ（スウェーデン、フィンランド、イタリア、スペイン）、協同組合が容易に設立できる国々では、社会的企業は、その性格がある程度変わったとしても主にこの法形態を選択した。社会的企業の出現が二つのグループの国で異なった経路をたどったにも関わらず、組織形態の収斂点を心に描くことは可能である。すなわち、アソシエーションがより企業的性質を採用することによって協同組合形態により近づいたり、立ち返って、協同組合が、その社会的次元を広げることによって、また非組合員のために恩恵を拡大することによってアソシエーション形態により近づいた限りにおいて可能である。

法律の諸変更は、幾つかの国で導入され別途吟味されているが、この収斂パターンをたどるように見える。それらの変更は新しい諸団体の企業的行動を強調する傾向があり、社会的企業はアソシエーション形態よりも協同組合形態の方に軍配を挙げてきている。これは、社会的協同組合に関するイタリアおよびポルトガルの法律がそうであり、フランスの「一般利益の協同組合」設立提案（協同の発見 122 号島村論文参照）もそうである。

4 社会的企業の主な貢献

社会的企業は、たとえ多様な形態ではあっても、ヨーロッパのすべての国に現存していることを立証したが、我々はこれから、それら社会的企業の経済的社会的役割に、そして社会的企業がやろうとしている、福祉システムの継続的転換、雇用の創出、社会結合、地域の開発、第三セクター全体の革新、これらへの貢献に注意を向けよう。これらの主題をそれぞれ分析する前に大切なことは、社会的企業は活動的ではあるが、代表しているのは未だ社会福祉およびコミュニティケアのサービスの小さな部分であり、社会的に不利な立場の労働者を採用しているのも小さな割合でしかない、ということに留意しておくことである。結果として、分析した貢献すべてが目に見える量的な影響を持っているわけではない。それらは現実起こった変化よりも可能性を示している。

福祉システムの転換

ヨーロッパ福祉システムの諸困難に取り組んだ政策の成果、特に社会福祉およびコミュニティケアのサービス提供事業の民営化の試みの成果は、未だ確信が持ちきれない。事実、取引や契約コストは抑制の努力に反して、期待していたよりも増えてしまっている。さらにその上、少なくとも幾つかのケースでは、サービスと仕事の質が劣化してしまった。これらの否定的結果は主として、政府が市場模倣および営利企業にとりわけ依存した国々に現れた。イギリスの章（第 15 章）が強調している様に、準市場の本質は、提供者を差別化するのに主に価格で判断しがちであることによって、しばしば非情な契約締結に味方す

る。同時に、既存の規則は、特に営利企業が入り込んだ場合に、求められる質のレベルの保証を十分にきちんと定めていない。

このような脈絡において、社会的企業は幾つかの方法でヨーロッパ福祉システムの改革に貢献できるのではなからうか。すなわち、収入の分配をよりコミュニティによって求められるものに近づけることによって、コストの抑制に役立つことによって、さらに大きな供給量を提供することによって、そして多くの場合にサービスと仕事の質の維持・改善に役立つことによって。

国別各章では、社会的企業は私的に所有され運営されているにも関わらず、例えば市場と国家の共同行動によって提供される資源と収入の分配を修正する様な、再配分機能を追求することができることを教えている。社会的企業は多くの場合、公共政策から認められなかったニーズを持っている人々のグループの役に立つために設立され、それらの再配分行動を、無償（寄付、ボランティア）や低コスト（動機付けされた労働者）の資源 これらの幾つかは営利企業でも公共の提供者でも扱えない の組み合わせに基づかせている。社会的企業が活動するコミュニティがこの再配分行動から利益を得るならば、企業はその評判を上げ、信頼関係を生む。

本書籍はこの再配分機能の幾つかの事例を紹介している。あるケースでは、社会的企業は再配分の役割において公共機関に取って代わった。例えばベルギーでは、増加する賃借料を払い社会公共的住宅建設の必要条件を満足させることができず、社会の周縁的な地位に追いやられた人々向けの住宅建設サービスを、社会的企業が提供している。他の国々では、スペインの社会的に排除された人々の場合の様に、社会的企業は、公共機関から認められなかったニーズを持っている人々のグループのために、自主的に再配分行動を始めた。公共政策を通じて組織化されたサービス供給が要求を満たすのに不十分な国々では、社会的企業はさらなる提供を作り上げるのに貢献している。これは政府が部分的にのみ資金を供給しようとする社会福祉サービスのケースである。このような状況において、社会的企業は、公共、市場、ボランティア（民間）の三者の資源の組み合わせを様々に変えて供給を増加させることができる。この現象は労働統合の社会的企業の経験や、（スウェーデンの幼稚園みたいな）利用者が貢献する意思と能力を持つサービスにおいて見ることができる。

しかしながら、他の第三セクター団体と同じように、社会的企業も再配分の公共政策に影響を及ぼす。公共政策からニーズが十分に認められない人々のグループにサービスを提供することによって、公共資源をこれらのサービスに活用することができる。さらに、社会的企業は様々な利用者グループのために、よく自分たちの生産・提供という役割をより旧来型のアドボカシー活動に結びつけている。

社会的企業は、新しいサービスを創造する際に再配分機能を発揮するばかりでなく、サービス提供を革新することもできる。社会的企業は取り扱う新しいサービスを完璧につくることができるが、主として、消費者（共同生産者として）の、地域コミュニティ（ボラ

ンティア)の、そして労働者自体の革新的参画形態を通じて、旧来型サービス提供の新しい方法を活用することもできる。社会的企業によってヨーロッパ中くまなく作られた新しい団体、そしてアソシエーションおよび協同組合双方の形態の変化は、この革新的な行動のみごとな実例である。

社会的企業の、ヨーロッパ福祉システム改善に対する重要で可能性ある貢献の三番目は、サービス提供の民営化という脈絡の中で起きている。民営化政策の効果は、競争による社会福祉サービス提供に依存するし、また、公共機関とサービス提供者との契約関係確立には、幾つかの困難が存在する。社会的企業は、その特有の性質のため、競争的環境の確立に、また信頼に基づく契約関係に貢献することができるし、またそのために、便宜的に食い物にされる傾向はより小さい。社会的企業の目的は往々にしてある程度までは公共機関の目的に収束するので、そのために有効な準市場が確立されていないサービスの提供に向けて交渉をより容易にする。社会的企業はまた、提供コストの削減に貢献できる。社会的企業は利益指向型ではなく、公共機関・消費者・労働者の拡散する関心を、他の組織形態よりもうまく調停することができ、顧客満足と労働保証の正しい組み合わせを選び出せるからである。

雇用の創造

社会的企業はまた、更なる仕事起こしに貢献できる。これは旧来型企业で仕事を探す最小限の可能性で正規に労働者を雇用する労働統合の社会的企業で明瞭である。しかしながら、社会福祉およびコミュニティケアのサービスを提供する社会的企業は、高い雇用潜在力のある分野を更に活動的にするので、特に、この分野での雇用水準が未だ低い国々において、新しい雇用をも創造できるのである。

ヨーロッパのほとんどの国で見られる雇用の緩慢な伸びと高い失業率に関する説明では最近、その強調点が労働市場の硬直性から生産市場の硬直性に移った。生産市場が雇用の緩慢な伸びの原因と見られている。特にサービス分野、主に(ベンチマークとして USA を想定することによって)商業・旅行サービス、事業サービス、「共同体の」もしくは社会福祉およびコミュニティケアのサービスにおいてそう言える。共同体サービスでの雇用レベルは、(イタリア、フランス、ドイツの様な)主に現金給付を基礎とする社会福祉制度を有するヨーロッパ諸国においてとりわけ低い。さらに、この公共支出の構成内容が、特に 1980 年代以降に起こった公共支出の制約と結びついているとすれば、これはこの分野の雇用伸長の不十分性をもたらした原因でありうる。公共支出の構成内容はまた、今日幾つかのヨーロッパ諸国で経験している、人々とコミュニティへのサービスに関する需要と供給のギャップ拡大の源でもある。

しかしながら今のところ、社会福祉およびコミュニティケアのサービスで雇用を増加させようとしても、公共支出を増加させたからといって単純には達成できない。その様な政策

の追求は、拡大する国際競争に立ち向かう目的で、公共財政赤字削減強制によって、また、財政圧迫と間接労働コストを削減するために公共支出に関する貯蓄を活用する必要によって妨げられる。既存のものに変わる政策は、公共支出の構成を現金給付からサービス提供ないしサービス創設へと変更することによって、また私的な要求を奨励することによって遂行することができる。しかしながら、これは、旧来型第三セクターによっても、営利企業によっても完遂されそうもない。ほとんどの第三セクター団体は今ではもう、戦略を決める際とか、また資源を見出す際に、余りにも甚だしく公共セクターに依存しすぎている。他方、営利企業は幾つかの欠点を持っている。営利企業は、少なくとも当面は、消費者や地方公共団体との市場関係に影響を及ぼす低い生産性と情報の非対称性のために、これらのサービス提供に余り興味を持っていない。

社会的企業はこれに反して、需要と供給の開発、公共支出の構成内容の変更に役立つであろう。社会的企業は幾つかの優位性を示している。社会的企業は利益最大化を目標としないので、低い生産性を伴う生産・提供に容易に参入することができる。そして、もし寄付に由来する資源やボランティアを信頼するならば、特に立ち上げ段階の生産・提供コストを削減することができる。コスト削減はまた、社会的企業が、類似の活動の場よりも低い給与の分野で働くのに興味のある労働者やマネージャーを惹きつけた場合にも可能である。さらには、消費者を巻き込むことによって、また地域コミュニティに根ざすことによって、社会的企業は供給を速やかに需要に適合させることができ、サービスの質をモニターする消費者とのもめ事に打ち勝つために、信頼関係に依拠することができる。これは、社会的企業が地方公共団体むけのサービスと個人向けサービスとを同時に提供できることを意味する。

もし公共の基金から丸々もしくは部分的に資金を調達するなら、社会的企業は仕事を増やすことにもまた貢献できる。社会的企業が公共の金によって資金調達されたとき、提供されるサービスは公益のためとみなされるわけである。通常では、再配分効果が高いほど、公共の財源は大きくなる。しかしながら、社会的企業は公共機関の単なる代用物と見なされるべきではない。これらの多くは、公共の補助金なしが無視できる程度の補助金で出発し、ある時間経ってやっと活動が公共機関に認知されたのである。結果として、サービス提供とそれに関連する雇用に向けられた公共支出の増加に貢献した。さらには、(幼稚園や文化的サービスのケースのように)大部分は私的な構成要素でサービスを提供している幾つかの社会的企業もまた、民間利用者に直接提供し、かくして正味の仕事起こしにはっきりと貢献している。幾つかの国(イタリアやイギリス)において、関係するデータを考慮に入れることによって、もはや社会的企業の収入のかなりの部分が私的世帯向けのサービス提供から得ていると評価可能である。仮に合衆国のように対収入税率がより低率ならば、この部分はもっと高まるであろう。明らかに、社会的企業はヨーロッパで高まっている雇用停滞の問題を単独で解決することはできないし、この様な地球規模の挑戦課題への主要な返答になるわけでもない。しかし、社会的企業はその課題をかなり解決することに

貢献する能力を示したのである。

社会結合と社会資本創造

特別なグループの問題解決・事態緩和に貢献することによって、また保護雇用作業所よりも、時々には営利会社よりも高い給与で社会的に不利な人々の労働市場への統合を奨励することによって、社会的企業もまた、生活条件、コミュニティ福祉、社会統合のレベルの改善に貢献する。さらには、社会的企業はサービスの提供とその促進を改善し、ある場合には組織に利用者を巻き込んで、利用者、特に最も深刻な不利な立場の人たちの保護を高める。

かつてなく複雑になりつつある社会では、社会的排除の原因は増加しつつあり、より差別的になりつつある。失業、貧困、社会的排除の単純な相関関係を想定することはもはや根拠が確実ではない。したがって、現金給付や規格化されたサービスの活用によって、社会的排除と戦うのはより困難になっている。むしろ、それぞれのコミュニティ内の人々の具体的でかつ相対的に小さなグループのニーズの処理能力提供が必要である。このような社会的排除の原因の進化は、ヨーロッパの福祉システム、特に高度な集中化を伴った福祉システムを試験に晒すことに大きく貢献した。分権化政策は、多くの国々で 1980 年代から実行され、社会的経済の問題を解決してきた。しかし、そのすべてを解決したわけではない。社会的企業は、コミュニティや、より危険に晒された人々のグループの多様な新しい需要が何であるかを明らかにし、その取り組みに大きな支援を行うことができる。もっと一般的に言えば、社会的企業は、連帯と互助を発展させることによって、信用を拡げ社会問題の解決に市民参画を促進させることによって、ボランティアの奨励および利用者参画を通じて、社会資本の創造に貢献する。

地域の発展

社会的企業は主に地域を基盤とする団体である。したがって、それらは傾向として規模が小さく、同時に、地域の発展に関わる関係者である。自ら活動している地域コミュニティとの密接な連携は、地域ニーズの理解を容易にし、社会資本の創造・活用を助長し、そして（公共機関、寄付、利用者、ボランティアからの）資源組み合わせの最適化努力を容易にするため、社会的企業にとっては、発展と有効性のための条件である。

グローバル化の過程と新科学技術の普及は、手工業分野において生産性向上の先鋒を勤めてきた。しかしそれはまた、雇用の不安定をも増大させた。それらは企業と地域とのつながりを弱めてしまった。財に対する要求の増大は、もはや何処でも生産と雇用を増加させることにはならなくなった。新しい仕事は一般に、最初に要求のあがったところとは違った場所で創造される。これらの過程は主に、より未発達な、衰退している地域を冷遇す

る。かくして、ひどい圏域を作り上げる。これらの地域の問題に取り組むには、従来の特定地域刺激策は往々にして効果的ではない。反対に、需要と供給の接近を必要とし、小さな地域の社会的企業によって組織された、新しい社会福祉およびコミュニケアのサービスは、より安定した地域の労働需要源を作り上げるのに役立つことができる。もし、社会的企業がその活動を社会福祉サービスから他のサービス、すなわち環境改善、文化的サービス、移送のようなサービスへと拡大するならば、この貢献、すなわち社会的企業の、地域コミュニティ内での新しい仕事起こしを通じた地域の発展への貢献は、将来にあって増加をたどるであろう。幾つかの国、特に労働統合の社会的企業がより活発である国において、この過程は既に進行中である。

第三セクターの活力

社会的企業は単純に社会的経済、非営利セクター、もしくは第三セクターと同一視できるものではない。実は、社会的企業がその一部であったとしても、社会的企業は旧来型の非営利団体とも、(協同組合のような)より多く設立されている社会的経済の団体とも、多くの点で異なっている。これらは 1)新しい組織形態や新しいサービスを創造し、または新しいニーズを扱う際の革新的な行動、2)諸資源のより変化に富んだ組み合わせに依拠する能力、3)特に新しい活動に着手する際のリスク引受のより強い性質、に要約できる。

さらに、社会的企業は、ヨーロッパの第三セクターにおける画期的成功として見ることができる。と言うのは、社会的企業は、営利目的ではない団体の生産的で「企業的」次元を強調し、福祉サービスの経済的機能を際立たせるからである。これは、社会的企業による新しい法的・組織的形態の追求を説明するのに役立つ。それはまた社会的企業の発展に対する、営利企業や労働組合の一部門に加えた、旧来型非営利団体および社会的経済の団体の方の抵抗を時折説明することになる。とはいえ、この抵抗はすべてのヨーロッパ諸国に見いだすわけではない。多くの国々では、社会的企業の発展は、イタリアの協同組合運動のケースのように、従来の第三セクター団体の戦略であったし、いまでもその一部である。他の国では、営利企業は社会的企業が運営している活動(分野)に参入する関心があるようには見えない。その上、社会的企業は、第三セクターおよび福祉サービス産業双方の再生に貢献しており、これがそれらへの関心の増大を説明している。

経済的・社会的活動領域に社会的企業が持ち込んだ主要な新機軸とは、社会的企業は、ほとんどの公共団体・旧来型非営利団体の様に、市場の外側にあるのでもなく、営利企業のように、資源配置の公共システムの外側にあるのでもない、ということである。むしろ社会的企業は市場と国家の論理とルールを、その双方とも同一視しないにも関わらず、活用する。そんな特色が、市場と政府にかんして「第三者」の傾向を持ったり(これは寄付やボランティアを通じて設立された場合である)、もしくは公共分野の配分行動に専ら依存する傾向を持つ旧来型第三セクター団体から、社会的企業を異なるものにしていく。事

実、社会的企業は、いかにして市民社会（団体）や民間団体がコミュニティに共有される問題を、公共資金に頼る必要性なしに、直接に自律的に扱うかの具体的な成功例を示している。EMES が明らかにした社会的企業形態の発展は、社会政策もしくは社会運動の所定の行動の結果というよりもむしろ、多くの場合、地域レベルでの市民社会（団体）の自発的な活力の結果なのである。

最後に、社会的企業の発展は、幾つかの国において、第三セクターの異なった（往々にして分かれている）系統グループ間のギャップを埋めることに貢献している。アソシエーションと財団は、より生産的・企業的行動に向かって動いている。財団は何らかの形で、より民主的な統治（ガバナンス）の方に転換しつつある。幾つかの国では、協同組合は第一の社会目的を再発見しつつある。これらすべての変化が、第三セクターや社会的経済への関心の高まりの説明に寄与している。

5 内部の弱点と外部の障壁

数多くの多様な社会的企業の出現は、多くの場合適切な法的枠組みの欠如にも関わらず、また明確に定義された運営上・組織上のモデルがないにも関わらず、自発的に起こった。結果として、社会的企業は、当初それ自体多くはボランティアであって、ボランティアの労働を有給労働者と一緒にさせるために、ボランティア・労働者・利用者の異なる関心間を調停するために、地域コミュニティや公共機関に関して評判を確立するために、資源の組み合わせの組織方法を創案しなければならなかった。

成功にも関わらず、数少ないはっきりとしたルールと会員間の高度な信頼を基礎とし、共通の社会的・再配分的目的を共有しながら、ほとんどの社会的企業の組織モデルは脆弱さを残している。結果として、このモデルは維持もしくは再生産が困難である。しかしながら、この固有の脆弱さは社会的企業が直面せざるを得ない唯一の問題ではない。他の幾つかの外部要因は、これら新しい団体の発展を妨げるか少なくとも衰えさせる。したがって、最も共通した重要な弱点と障壁を示し吟味することは有益である。主な弱点は以下の四点に要約できよう。

第一は、自覚が足りないことである。すなわち、社会的企業、そのマネージャーおよび運動が全体として持つ、ヨーロッパの社会・経済システムにおける自らの役割の自覚、および公共・営利・非営利の組織形態に関連した自分たちの特殊性の自覚である。とりわけ、社会的企業を規定したり、経済的制約を伴った社会的諸目的をまとめたりする複数の目的を処理する安定した能力が存在するのである。しかしながら、自覚の欠如はいずれ社会的企業を、適切なマネジメント、開発戦略を採用させないように妨害し、脆弱性に貢献する。

第二の弱点は同型への性向である。それは、よりはっきりと、法的により強い、社会的により受け入れ易い組織形態に進化するはずであるが、同時に、新しい組織形態において

最も革新的な性格を保ち発展させることができない。この頃では、一般に最もはびこっている危険性は、社会的企業が労働者所有会社（associated workers' companies）に転向し、結果として、その雇用者の排他的利益を追求し、またコミュニティとの連繋および社会資本を十全に使用する能力を喪失することにある。この危険性は、利用できる公共補助金の増大、その結果として生じる、社会的企業が果たす自主的再配分の役割の低下に関連して現れる。

第三の弱点は社会的企業の高い統治（ガバナンス）コストである。それははっきりとしたオーナーのいない団体としての性格に由来する。様々な範疇のステークホルダー（顧客、ボランティア、地域コミュニティの代表）の生産や意思決定過程への参画のような、その明白な長所は、対立する関心事が環境変化に速やかに反応する能力だけになったとき、非効率な要因となる。

最後に、社会的企業は往々にして規模が限られている。ある程度は地域コミュニティと強力な結びつきのおかげで、またある程度高い統治コストのために、社会的企業は与えられた敷居を越えた規模に成長できそうもない。これは周りの環境から提起された、より大きな挑戦に首尾良く応じる社会的企業の能力を妨げるかも知れないし、また地域コミュニティ外部の評判形成を邪魔するかも知れない。さらには、もし社会的企業がかなりの成長を遂げるならば、それらは前述した同型の過程を加速できることになるだろう。しかしながら、小さな規模は一般化された不利な条件を意味しているとは思えない。社会的企業がより発展している国では、それらが、情報と新機軸を交流し、特定の分野で規模の経済を活かす能力がある企業同士を系統的に分類し、グループを作り上げるといった具体的な能力を実証した。

これらの内部弱点に加えて、社会的企業の発展にとって少なくとも四つの主要な外部障壁を明らかにすることが可能である。最も一般的な障壁は、活動的な公共政策と共にある営利団体が、すべての社会問題を効果的に解決でき、社会福祉およびコミュニティケアのサービスに対する全般的な需要を満足させられるという、ほとんどのヨーロッパ諸国に広まっている意見である。この意見は、第三セクターの、また多分それ以上に社会的企業の可能性ある役割の過小評価を導いた。両者とも往々にして不必要なもの、もしくは精々過度期の解決策、すなわち公共政策への依存物として、もしくは公共政策が解決できない問題に対してのみ行動的であるべき団体として役立つ程度ものと思われる。

社会的企業に対するこの様な否定的態度は、ドイツなど幾つかの国でより強く、そこでは極めて伝統的な企業観が今なお一般的である。この企業観によれば、商業活動で収入を得、またそのオーナー達の独占的利益を追求する独創力・主導権こそが企業であると定義される。したがって、新しい方法によって生産・提供プロセスを革新・組織する能力のある団体であっても、もしそれらの収入が市場交換に基づかず、またオーナー達の利益を追求しないのならば、それらの団体は企業概念に含まれないのである。このような状況において、社会的企業に参加した労働者に関する点まで完全雇用ではないとして、社会的企業

は不信と疑惑で見られている。競争過程がより強調され、かくして、必要に応じて競争が制限される活動、社会福祉およびコミュニティケアのサービスのような活動を社会の周辺に追いやる様な国では、この態度は共通である。競争環境が経済的に重要であるとの主張は、伝えられるところでは非営利団体や社会的企業に贈られる財政的かつ競争上の有利性を見直しを求める中で、営利企業とその代表団体によってますます使われている。これらの有利性は提供されたサービスの公益的性格によって正当化されるにも関わらず、である。

第二の重要な障壁は、一方は社会的企業と他方では社会的労働公共政策との混乱したちぐはぐな関係の中に見出される。社会福祉およびコミュニティケアのサービスの公共直接提供から財政責任とサービス提供との分離への転換は、民間非営利主導の自主的展開を伴いつつも、契約関係と資金調達ルールとの総合的整合的変更を伴っては来なかった。非営利団体への古い融資方法は概して保持され、一方で、他の新しい外注ルールが、特に新しいサービスに対して確立してきた。より競争的な実践が、イギリスの準市場の導入によって、また外注や公共入札に関する新しいヨーロッパルールによって促進されてきた。その結果は、多かれ少なかれ国やサービスによって異なるが、直接補助金と契約の不明瞭な混合である。外注業務が適用されると、特別な性格の社会的企業は多くの場合斟酌されない。外注業務は、地域やコミュニティとの連繋を持たない大きな会社（営利や従来型労働者協同組合）に有利なように働く。これらの会社は、賃金をカットし、労働条件を悪化させ、提供するサービスの質を下げ、もしくは合意書のある部分を遵守しないようにするために、時には、契約を書き、実施し、検討する際の困難さに便乗する。結果として、社会的企業は往々にして、短期契約に依拠せざるを得ず、また発展計画の可能性のない不安定な環境において活動せざるを得ない。

労働政策の幾つかの硬直性は、労働統合の社会的企業に対するこの障壁を目立たせた。これらの硬直性の例には、障害者に給付される補助金を、彼らを雇う社会的企業への給付のための雇用補助金に転換する際の困難性、もしくは、社会的企業でOJT活動に従事する失業者達に給付される、オープンな労働市場で仕事を見出すことができるまでの柔軟で十分な雇用補助金を作る際の困難性が含まれる。

ほとんどのヨーロッパ諸国に共通した第三の重要な障壁は、社会的企業にふさわしい法形態の欠如もしくは不十分性である。幾つかの国は、協同組合に社会的企業の性質を帯びさせることによって、しかし、社会的企業に様々な法形態を獲得させないという危険を冒しながら、協同組合形態を適合させてきたし、そう計画している。他の国は社会的企業にアソシエーション形態の使用を承認している。しかしその場合は、十全たる企業の地位は与えられない。唯一ベルギーだけが、社会的企業に多様な会社の法形態の中で選択を許す、特別の立法措置（いつかは完全になる）を持っている。適切な法律の欠如は、社会的企業の再生産の実行性・可能性を制限している。同時に、これら新しい種類の企業のすべての性格を考慮に入れない法的枠組みは、同型化の傾向を助長する。その上、法的不完全性は、入札参加、契約関係およびパートナーシップ関係参入、人的財政的資源開発という社会的

企業の活動性および可能性を妨げるものとなる。

最後に、社会的企業の発展は、新しい企業を振興しようとする産業政策への接近の欠如、また革新的な社会福祉サービス　その提供において、社会的企業がすでに多くの国で重要な役割を果たしている　のための公共財源利用権の欠如、これらによってもまた阻害される。

6 発展の展望

EMES ネットワークの全結果を考慮することによって、社会的企業は、刻々と変化しながらヨーロッパ共同体にくまなく広まった、新しい組織形態であると論じることができる。まだ経験的な段階であり、定着した実体にはほど遠いが、社会的企業の発展は、ヨーロッパの経済的・社会的活動領域において、活動的で革新的な方向を構成している。理論的寄稿文および国別分析は、社会的企業が更に発展し、失業や社会的排除との闘い、社会福祉およびコミュニティケアのサービスの供給における増加と分化に役立つさらなる潜在力を持っていることを示唆している。

しかしながら、現在の環境は我々に、この潜在力が完全に現実化することを断言させてはくれない。社会的企業の発展と強化は、幾つかの諸条件に依存する。これらの内で、決定的に重要なのは、社会的排除と戦う際の社会的企業の機能と具体的な役割に対する一層の自覚と認識であり、公共的社会政策とのよりはっきりとした連繋である。既に述べたとおり、ヨーロッパの社会政策は深刻な変換を通じて進んでいるが、現在まで、着手された改革は社会的企業の潜在力の真価を十分に認めてこなかった。ほんの最近、社会的企業の幾つかの側面に注意を払うようになった。

今までのところ、社会的企業を支援するようデザインされた公共政策は規制緩和論的アプローチを基盤としてきた。それは特定の問題を克服することを主な目的とした仲裁に帰着する。反対に、さらに一般的なアプローチに向けた必要性が存在する。それは社会的企業が果たす役割に考慮し、より自主的な発展の道を開くものである。このアプローチは、社会的企業が、十全たる企業関係者として公共施設や民間企業と一緒に活動することを可能にする戦略の実行を必要とするであろう。これが意味することは、公共政策は、より広い支えとなるために、社会的企業に対する特定の往々にして二義的な支援の提供から転換するべきであり、さらには新しい政策が必要ということである。

社会的企業の発展を促進するであろう第一の政策は、十全たる法的認知と規則である。双方とも幾つかの理由で大切である。(1)最も革新的な組織的解決を固めるために。(2)社会的企業の複製過程と普及を促進するために。(3)消費者の権利を保護するために。(4)同型化を防止するために。社会的企業の脆弱性は、明瞭に設定された法律が定義する固有の統治モデルを通じて減少できるであろう。

社会的企業の発展にとって二番目に重要な援助は、主に今日の財政政策から、ある組織条件（通常は非営利分配制約）を満たした団体のための税の支払免除制に基づき、サービス（公共および中期的には民間の）に対する新しい需要の発生と発展を促進しようと努める政策への転換であろう。様々な手段がこの政策履行のために活用されるであろう。公共需要に関しては、財政制約は今日の主要な問題である。しかしながら、公共支出のある部分を現金給付から同じ人々のグループのためのサービス提供に転換するのは可能である。社会福祉およびコミュニティケアのサービスに対する（個人や家族による）私的な支払い需要の発生は、また現在の非正規的提供からの変更は、消費者のための税控除を通じた、またコストのある部分のみをカバーする引換券の提供を通じた、サービスコストの圧縮によって切り抜かれる。引換券の量はサービス内容の再配分に、また受益者の実際のニーズに関係づけられよう。

もう一つの重要な政策は、より明確な外注戦略および準市場戦略からなるであろう。もしその社会的企業の特殊性や、提供されるサービスの再配分内容が認知されれば、これらはより効果的であろう。これは必然的に以下のことを承認することになる。すなわち、社会的企業は諸資源の独特の組み合わせを基礎とし、地方的特質を持っている。これら双方とも、強い信頼とコミュニティの結びつきが残っていることを必要とする。競争は効率性を達成するために大切であるが、それは、以下の必要性とバランスがとれていなければならない。すなわち、信頼と社会資本を作り出し、柔軟性と低い生産コストに役立つ人的諸資源の組み合わせの創造を可能にする、コミュニティおよび既存のネットワーク関係の発展を保証する必要性とのバランスである。地方的特質は、社会福祉およびコミュニティケアのサービス提供の競争拡大を抑えるために、外注手続きに適用できよう。特別のクレジットは、寄付やボランティアを惹きつけ、利用者の巻き込みを可能にする社会的企業に認められることになろう。これら提案された競争ルールの変更は、需要が公共機関によって完全に管理されるとしても、社会福祉およびコミュニティケアのサービスの提供における市場の失敗によって保証され、また直接的に自主的にコミュニティ福祉に貢献する社会的企業および第三セクター団体の能力によって保証される。

社会政策上の幾つかの具体的な変更は、社会統合の社会的企業の発展を援助するのに大切である。長期もしくは社会的に不利な立場の人々の失業に対する雇用政策と、社会福祉およびコミュニティケアのサービスの提供増加のためにデザインされた政策との明確な区別は、この変更の第一である。長期失業向け雇用補助金は、もし低生産性を埋め合わせるための労働コスト削減に予定されるならば、より良い働きができるであろう。補助金の存続期間の柔軟性もまた、より社会的に不利な人たちに適用されるなら、これら失業者のより完全な統合の促進に役立つであろう。

労働統合の社会的企業は、もし提供する財やサービスに対する十分かつ安定した需要があったなら、失業者のためにさらに意味のある貢献ができるであろう。少なくとも、この需要のある部分は、地方公共団体によって、いわゆる「社会条項」を通じて、保証される

であろう。社会的企業による長期失業者の雇用は、特定の契約締結を通じてもまた活気づけられるであろう。これが競争を押さえ、不公平な競争を生むことを理由にした、幾つかの公共入札の参加を労働統合の社会的企業に限定する（社会条項）ことへの批判は、適切ではない。労働統合の社会的企業用に留保された需要の割り当ては、公共需要の小さな部分になる傾向があり、その大部分は従来の企業があまり関心を払っていない活動分野である。同時に、契約締結は、営利企業の関係では便宜的な行動を避けるほど十分には発達していない。実に、これらは形式的に社会条項を守るかもしれない。しかし、彼らは入札に勝った後、社会的に不利な立場の労働者の解雇もできるのである。

最後に、社会的企業の発展は、企業の行動の強化、人材の経営能力の向上、二次・三次レベルの組織創設奨励、そして新しい自主的な団体を分離創設する持ち前の性質の強化のような目標を持った、一連の供給側の政策によって助けられよう。立ち上げのための支援は、民間およびコミュニティの諸資源を統合しようとして意図した、（営利企業としてすでに成功裏に試されたモデルにしたがった）新しい社会的企業の発展に融資する形態をとるべきである。

将来において、社会、個人、文化、環境、コミュニティアサービス、これら大きなセクターの発展は、過去における公共支出ほどには依存することなく、民間の需要と供給の相互作用にもっと依存するであろう。それにも関わらず、社会福祉およびコミュニティア分野に含まれるほとんどの活動に対して、業務処理は市場ルールのみを基礎とすることはできない。準市場の創造は、そこで履行される、公共支出の大幅削減がないまま、往々にしてサービスの質の低下を招いた。本分野の発展を高める他の道は、民間の行動を共同の財の生産と結合させ、生産機能を再配分機能と組み合わせることのできる、新しい団体の強化を通じた道である。それ故に、ヨーロッパ経済は、第三セクターを構成するものに似ていながらも、もっと企業的である新しい組織形態を必要としている。社会的企業はこれらの形態の実例である。本書に要約された研究では、社会的企業は存続できるし発展できることを実例で明らかにしている。社会的企業がさらに発展できるかどうかは、ヨーロッパ各国政府の意思決定に大きく依存している。それは多かれ少なかれ準市場政策のみを専ら信頼することを選択するかも知れない、もしくは準市場と新しい組織形態の敷衍を促進する戦略との結合を決定するかも知れない。本書は後者指向が可能であるとともに、おそらく将来がより有望であることを教えている。

(付) 社会的企業の定義 (序文より)

四つの要素と五つの指標

< 四つの要素 > は、計画的な独創力の経済的・企業の性質を正式に確認するものとして適用されてきた。

a) 財の生産・サービスの提供の継続的な活動

社会的企業は、企業という限り、その事業の継続性が本質的な要素である。従来の NPO とは異なり、通常はアドボカシー (主張・擁護) 活動を主要目標とはしないし、金銭の再分配 (例えば、補助金支給財団) にも従事しない。

b) 高度な自主性 (自治)

社会的企業は自治のプロジェクトとして、人々のグループによって自発的に設立され、その人たちによって治められる。たとえそれが公共の補助金、公共機関、もしくは他の組織 (連合体、私企業など) に依存していたとしても、直接にせよ間接にせよ制御してはいけない。またそれらは「発言と退出」両方の権利 (自らを主張する権利、活動を終了する権利) を持つ。

c) 高水準の経済リスク引受

社会的企業を設立する人たちは、創出したリスクの全部もしくは一部を引き受ける。ほとんどの公共機関とは異なり、財政を維持発展させる能力は、適切な資源を確保しようとする会員と労働者の努力に依存する。

d) 有給労働の下限の存在

最も伝統的な非営利団体の場合のように、社会的企業も、金銭的資源と非金銭的資源とを、またボランティア労働者と有給の労働者とを組み合わせる。しかしながら社会的企業で実現する諸活動では有給労働者の下限の存在を必要とする。逆に言えば、ボランティア労働者・ボランティアの数・割合はゼロではないが上限設定が必要である。

< 指標 >

i) 明白なコミュニティ貢献目的

一つの最も重要な社会的企業の目的は、コミュニティもしくは特別な人々のグループに奉仕することにある。同様に、社会的企業の特徴は、地域レベルで社会的責任感の推進が

自らの願いであるということである。

ii) 市民グループ主導

社会的企業は、コミュニティもしくは、ある要求や目的を共有するグループに所属する人々を巻き込んだ集団の活力の成果であり、何らかの方法でそのような次元の特徴を維持しなければならない。

iii) 資本所有を基盤にしない意志決定力

この一般的な意味は「一人一票」の原則、もしくは少なくとも投票権は最高意志決定権を持つ理事会において資本出資額に依存しないことを意味する。資本の所有者は明らかに大切なのであるが、意志決定権は他のステークホルダー（利害関係者）達と分け合う。

iv) 参加型の性質。活動に感動する人々を巻き込む

顧客を代表し参加すること、ステークホルダー指向、民主的管理運営は、社会的企業の大切な性格である。多くの場合、社会的企業の目的の一つは経済活動を通じて、地域レベルの民主主義を促進することにある。

v) 利益配分の制限

社会的企業には、全く非分配制約の性格の組織を含むだけでなく、いくつかの国の協同組合のような組織、すなわち利益の配分は専ら制限されていることによって利益最大化行動を回避する組織も含まれる。

了