

コミュニティ・ビジネス概念の確立に向けて（Ⅰ） —奈良県コミュニティ・ビジネスの経営学的研究序説—

宮 坂 純 一
矢 倉 伸 太 郎
西 村 剛

目 次

- 1 解題
- 2 欧米のコミュニティ・ビジネス事情
 - 2-1 コミュニティ・ビジネスと地域経済開発
 - 2-2 コミュニティ・ビジネスと社会的企業
 - ヨーロッパの現状
 - アメリカの現状
 - 2-3 コミュニティ・ビジネスとシビック・アントレプレナー
 - 2-4 コミュニティ・ビジネスと地域金融
 - アメリカの現状
 - ヨーロッパの現状（以上本号）
- 3 日本のコミュニティ・ビジネスの先進的な事例の分析（以下次号）
- 4 コミュニティ・ビジネスとは

1 解 題

20世紀の終わり頃から、各種の出版物やウェブあるいはメディアにおいて「コミュニティ・ビジネス」という名前を見聞きする機会が増えてきた。これは、日本各地で、現在、それぞれの地域行政組織の支援を得てコミュニティ・ビジネスが展開されている結果でもある。コミュニティ・ビジネスとはそもそもなになのか。手元にある幾つかの文献・資料を概観すると、ある地域で地域貢献を掲げて展開されているさまざまなビジネス活動を包括的に説明するためにこのコトバが使われていることがわかる。と同時に、現場で指導・推進する立場にある人びとのなかで「対立」⁽¹⁾があるかのような印象も見受けられ、かなり「混乱」している現状も見えてくる。

(1) 園利宗編『現場からのコミュニティビジネス入門』連合出版、2004年、182-183ページ。

これは、多分に、「コミュニティ・ビジネス」が単に新しいコトバであるということだけではなく、欧米諸国の類似現象の「超訳」「造語」でありあるいは「和製英語」(community business)である(との解釈が広められている)ことにも起因する現象であろう。

コミュニティ・ビジネスというコトバは、ある文献(林泰義編著『NPO教書』風土社、1997年)の出版を通して、日本に持ち込まれたものである⁽²⁾、との(園利宗の)解釈がある。そこには、英語圏では、community business というコトバは存在しないが、それに相当するものが展開されている、との意味が込められている。そのことはたしかに間違いではなく、アメリカやカナダでは多数の地域において、その地域の住民やビジネスマンを巻き込んでコミュニティ・ライフの質の安定と改善をめざして積極的に活動する組織が、特に1970～1980年にかけて、増加しはじめ、今日でもそれが続いているという経緯があることはよく知られている⁽³⁾。それらの組織の名称は必ずしも同じではないが、その代表的な事業主体として知られているのがコミュニティ開発法人(Community-based development corporation: CDC)であり、『NPO教書』でもコミュニティ開発法人が紹介されている。CDCの活動は多岐に亘り、経済活動(事業)を通してコミュニティ開発(地域再生)に関与することもそのなかのひとつである。それは地域経済開発(Community economic development)(CED)と呼ばれている。このような活動を日本の関係者に理解してもらいたいが、日本語の「開発」はいわゆる「ディベロッパー」というネガティブな響きを伴って使われることが多く、その事象に該当する適当な日本語が見当たらないために、それに「コミュニティ・ビジネス」という日本語が当てられ、そのコトバが日本でも使われるようになった——これがその当事者(園利宗)の説明である⁽⁴⁾。

これに対して、コミュニティ・ビジネスは「和製英語」である、と言い切っているのが細内信孝である⁽⁵⁾それは、細内が、上掲の林泰義とともに、1994年頃から用いている言葉である。とすれば、上述の(園利宗の)解釈と矛盾していることになるが、それはともかく、コミュニティ・ビジネスは、細内の理解に従えば⁽⁶⁾、「地域密着のスマール・ビジネス」「住民主体の地域経営」を意味している。

⁽²⁾ 園利宗編、同上書、181ページ。

⁽³⁾ そのひとつの事例がEast Side Neighborhood Development Company (<http://www.esndc.org/>) アクセス日2006/05/03)である。

⁽⁴⁾ 園利宗編、前掲書、181-182ページ。林泰義の文章を正確に引用するとつぎのようになる。「市民が発想する・・・「まちづくり」の領域を、アメリカでは「コミュニティ・ディベロップメント(Community Development)」と呼んで、市民と行政が取り組んでいる。コミュニティ・ディベロップメント活動の中で、就業の機会をつくり、職業訓練をし、起業を支援し、その一環として短期資金の貸付けをするなどの活動は、エコノミック・ディベロップメント(Economic Development)と総称されている。私たちはこれを「コミュニティ・ビジネス」と呼ぶ。Economic Developmentをそのまま「経済開発」と翻訳すると、日本ではブルドーザー的大規模開発と誤解される恐れがあり、あえて、コミュニティ・ビジネスと呼ぶことにした」(林泰義編著『NPO教書』風土社、1997年、21-22ページ)。

⁽⁵⁾ 細内信孝『コミュニティ・ビジネス』中央大学出版部、1999年、72ページ。

⁽⁶⁾ 澤登信子他監修『少子高齢社会を支える市民起業』日本短波放送、1999年、17-19ページ。

細内は、コミュニティ・ビジネスのはじまりを、その地域社会が抱えている問題に住民が向き合っていること（彼の表現を借りると、「暗いつぶやき」があること）そしてそれを解決したいと考える人びとが問題意識を共有し仲間として解決に向けて活動を開始することに見いだし、そこに、彼の発想の独自性がある。と同時に、細内は、「地域コミュニティ総体」として問題・課題を認識し活動していることを重要視している。例えば、高齢者を対象とした介護サービスが高齢社会という流れに沿ってあるいは社会全体が取り組むべき課題の一環としておこなわれているだけならば、それは単なるビジネスにすぎないが、高齢者対策がその地域コミュニティの課題として捉えられその解決に向けて福祉事業が営まれている（例えば、地域にとっては必要なサービスであるにもかかわらず、民間企業が採算ベースに乗りにくい為手がけない状況を考えて、住民が、採算を度外視して、主体的に高齢者のケアを事業としては始める）ならば、それはコミュニティ・ビジネスである。「地域コミュニティを基点にして、住民が主体となり、顔の見える関係のなかで営まれる事業」⁽⁷⁾ — これが、細内の理解に抛れば、コミュニティ・ビジネスである。

ここでは、細内の「コミュニティ・ビジネス」観の妥当性を論ずることはしないが、確認しておかなければならない事柄がある。それは、community business というコトバが欧米でも使われている、という事実の確認である。

イギリスでは、たとえば、community business が、まず第1に、「コミュニティ・ビジネス」を展開している組織（事業主体）のひとつとして、すなわち、組織として、存在している。しかしそれだけではなく、後段で再びしかもより詳細に触れることになるが、わが国のコミュニティ・ビジネスに類似した「事業としてのコミュニティ・ビジネス」を指して community business が使われることもあり、事業概念としてもコミュニティ・ビジネスが存在している。

そしてこのことは北米にも妥当する。

これらの事実に依拠すると、コミュニティ・ビジネスは「和製英語」である、と断定してきた細内の言動が、その当時欧米各地の実態が十分に解明されていなかったという時代的制約を斟酌したとしても、後で詳細に検討するように、「誤り」であり、少なからざる混乱を招いた、と言わざるを得ないであろう。

また、ワーカーズコレクティブ、社会的経済ないしは社会的企業そして市民企業家という（ヨーロッパで古くから使われ近年になって改めて注目されたりあるいはアメリカで最近になって草の根的に拡がりを見せ始めた）コトバも徐々に社会的に認知されはじめ、これらがコミュニティ・ビジネス関連の文献では頻繁に使われている。というのは、「コミュニティ」という地域性（地理的境界）に拘らなければ、これは「コミュニティ・ビジネス」の事業主体のひとつであると解されるからである。

⁽⁷⁾ 細内信孝、前掲書、17-18ページ。

これらのことは、日本でコミュニティ・ビジネスとして総括されている事象が世界的な現象であることを示している。しかし同時にそのことから派生した多様な語彙の氾濫がコミュニティ・ビジネスの理解を妨げている。これも否定できない現実であろう。

事実、今日でも、コミュニティ・ビジネスに関しては統一された明確な定義は存在しない、との認識が続いている。例えば、コミュニティ・ビジネスを積極的に推進している「関東経済産業局」のウェブには、「現在、統一された明確な定義はありませんが、関東経済産業局では『コミュニティ・ビジネスとは、地域の課題を地域住民が主体的に、ビジネスの手法を用いて解決する取り組み』と認識しております」⁽⁸⁾との記載がある。

しかしながら、日本の各地で展開されてきたコミュニティ・ビジネスもいまではそれなりの実績を積み重ねている。そのことはそれぞれの地域の推進機関も十分に意識している。それ故に、今日では、その結果として、幾つかの共通認識も生まれている。例えば、岡山県美咲町では、統一された明確な定義はない、との現状に触れているが、大まかな「共通理解」が見られるとの立場から、「コミュニティ・ビジネスとは、市民が主体となって地域の課題をビジネスの手法で解決し、その活動の利益をコミュニティに還元することによって、コミュニティを再生・活性化するビジネス」⁽⁹⁾である、との認識を示して、その特徴を次の4点に求めている。(1)コミュニティ・ビジネスの主体は地域住民であること、(2)取り組むテーマは地域が抱える課題や住民ニーズであること、(3)活動の形態は継続的な事業であること、(4)期待される効果は地域の問題を解決して雇用を生み出すこと。

このような事例は滋賀県のウェブに掲載されている『報告書』に特に顕著に表れている。ここでは、「コミュニティビジネスとは、厳しい経済・雇用失業情勢のなかにあつて地域資源（民間活力）を活用して地域課題を解決し、併せて地域経済の活性化を図る担い手として、また地域社会に貢献し、生きがいを重視する新しい就業スタイルの一つとして、一律公平サービスの広域行政や利益追求の大企業などでは対応できない地域のさまざまなニーズに対応することができる小規模な事業のことであり、地域振興、産業振興のみならず雇用創出においても今後ますます重要となる住民本位の地域密着型ビジネスのことであり」⁽¹⁰⁾、との定義が掲載されているが、その前提として、日本のコミュニティ・ビジネスの実践（定義）には、全体として、次のような幾つかの共通点が見られるとの認識がある。

- 1) 地域住民が実施主体であること（地域住民性）、
- 2) 地域内のさまざまな資源を活用して行われること（地域性）、

⁽⁸⁾ http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/community/index_about.html アクセス日 2006/07/18

⁽⁹⁾ <http://www.town.misaki.okayama.jp/kyoudou/business.htm> アクセス日 2006/07/18

⁽¹⁰⁾ <http://www.pref.shiga.jp/f/rosei/koyou/community/01.pdf> アクセス日 2006/07/18.

そこには次のような記述がある。コミュニティ・ビジネスは、独自事業によって収入を確保することによって活動の自律性を確保し（事業性）、一定の地域を対象に活動を行い（地域性）、事業内容・目的として、私益の確保だけでなく地域社会の課題解決を掲げ（変革性）、地域住民など市民セクターが資本・運営上の主導権を確保し（市民性）、収益の一部を地域に還元したり事業展開が地域の雇用角田につながるなど、実際に地域の課題解決に貢献していることが明確である（地域貢献性）事業である。

- 3) 地域の問題を解決するという目的があること（社会変革性、市民性）、
- 4) 地域住民のニーズに対応したものであること（地域貢献性）、
- 5) 継続のための収益が確保されること（事業性、ビジネス性）。

これは、『地域を支え活性化するコミュニティビジネスの課題と新たな方向性』神戸都市問題研究所、2002年の影響を大きく受けた解釈である⁽¹¹⁾。

本稿では、上述のような現状を考慮して、コミュニティ・ビジネスを、とりあえず、つぎのように定義する。

- 1 ある事業主体が、
- 2 （〇〇県内の）特定の地域に立脚して（根付いて）、
- 3 その地域の発展に資する明確な目的を掲げ（当該地域全体の課題として認識されている問題の解決を目的として）、
- 4 その地域の資源を活用し、
- 5 ビジネスとしての手法を用いて（無償の奉仕活動ではなく、利益を優先するのではないが利益をあげることを念頭に置いて）、
- 6 継続的に展開している経済活動。

端的に言えば、**business of community, by community, for community**である。「とりあえず」と断ったのは、コミュニティ・ビジネスの根幹に関わる問題として、「社会性やミッション性が強調される従来の定義では狭すぎ」る、という指摘が最近になって表面化してきたり⁽¹²⁾、あるいは、コミュニティをどのように考えるのか（地理的な境界を重視するのか、それともその他の共通性を取り入れるのか）という根本的な問題が「未」解決のまま放置されてきているからである。

コミュニティ・ビジネスというコトバは「不思議な」コトバである。というのは、

- 1) 世界各地でそれぞれの地域の歴史や伝統のなかで培われ独自の様式で発達してきた、多彩と表現すべき、さまざまな事業の在り方がいわば一斉に日本に紹介され、
- 2) その場合、欧米の事例が日本でおこなわれてきた町興し・村おこしも重なる部分を多分に有していることを考えると必要な作業であった、さまざまな形で現象してくる異同の整理が、必ずしもおこなわれず、そしてその総括も充分になされていない状態のもとで、
- 3) しかも社会・経済構造の転換期を迎え新たな展望を切り開くことが実践的に緊急の課題となった日本では、その事業形態に各方面から関心が高まっただけでなく速やかな成果を期待されたために、行政側からの指導を含めて実践が「先行」し、当然なされるべきはずであった理論的検討が充分におこなわれることなく、

コミュニティ・ビジネスというコトバだけが関係者の間だけでなく広く一般的にも拡がりはじめているからである。

これは多くの「外来語」に共通する現象であるが、特に、コミュニティ・ビジネスに妥当する。

⁽¹¹⁾<http://www.nira.go.jp/pubj/output/dat/3753.html> アクセス日 2006/07/18

⁽¹²⁾<http://www.ecommunity.or.jp/talk/et-18.html> アクセス日 2006/08/21

このような現状を考えると、われわれの本来の目的は奈良県のコミュニティ・ビジネスの実態調査を実施し分析することであるが、その前に、欧米諸外国の事例を分析し、使われているコトバの意味を確定することには大きな意味があると考えられる。

それが故に、本稿では、まず各種の資料を検討して諸外国の現状を整理し、その後日本の先進的な事例を詳細に分析し、再度、コミュニティ・ビジネスの概念規定を試みることにする。そしてそれらの成果を踏まえ、機会を改めて、奈良県という地域に限定して現場の意識調査を含めて実態調査をおこないその内容を分析し結果を検討する。

2 欧米のコミュニティ・ビジネス事情

2-1 コミュニティ・ビジネスと地域経済開発

コミュニティ・ビジネスに類似する事象を北米にもとめるとすれば、地域経済開発 (CED) がそれに相当する。アメリカにおけるその歴史と規模は「全米地域経済開発会議」(The National Congress for Community Economic Development : NCCED) が組織された経緯から推察することができる。これは、ワシントンDCに本部を置く、1970年に創設された、コミュニティ開発法人 (CDC) と地域経済開発業界 (industry) のための事業者団体 (trade association) であり、ミッションとして、CDCやCED業界を促進・助成し支持し指導・推奨し、それらの組織がその活動を通じて富をうみだし健康で持続的なコミュニティを構築し活発な経済を継続できるようにすることが謳われている。

NCCEDのウェブ⁽¹³⁾に拠れば、NCCEDは、1960年代に、公民権運動と経済機会法修正条項1967を契機に参集した40のCDCでスタートしている。そして1970年代の終わり頃には、それは地域経済開発に資する法令の制定を支持する行動を通してCDCの代弁者としての権威を確立するに至った。

NCCEDに拠れば、CDCの法的な定義は存在しないが、それはある特定のコミュニティを開発し支援するためのプログラムやサービスを提供したりその他の活動をおこなっている非営利組織に言及するときに使われるコトバである。現実には、中以下の所得層が集中しているコミュニティを再生するために、そのコミュニティの住民や小規模企業のオーナー、信徒 (congregation) によってCDCが形成されるケースが多く、その活動がコミュニティ主導でおこなわれ住宅建設や雇用創出に重点が置かれている点で、その他の非営利組織と相違している。NCCEDが1998年に実施した全国調査に拠れば、CDCの数は、アメリカ全土で見ると、2000年以前に3600を超えている⁽¹⁴⁾。

⁽¹³⁾ <http://www.ncced.org/ncced/> アクセス日 2006/07/03

⁽¹⁴⁾ <http://www.ncced.org/CDCBriefDEC05.html> アクセス日 2006/07/03

CDCは、その発生の経緯からわかるように、そもそもはスラム地域の住宅事情の改善にはじまる地域興しの一翼を担った組織であり、住宅の建設、改修プロジェクトにその本領を発揮している。連邦政府や地方自治体が公営の住宅建設から「撤退」してしまった現在、低家賃住宅は事実上全米各地に組織されているCDCによって建設・供給されている。

しかし今日では、CDCは、連邦政府や自治体ないしは企業や財団等々から助成金および寄付を受けるだけでなく、その収益事業で得た収益（家賃収入等）をファンドとして、地域ビジネス支援事業にも積極的に進出している。

NCCEDの活動は、2006年現在、アメリカ全土に拡がり、発足当初のCDCだけでなく、コミュニティ・ベースの経済組織、コミュニティ・アクション・エージェンシー、銀行、財団法人、コーポレーション、個人の実業家、学生、スモール・ビジネス等々を含めた、700以上の会員を擁する組織に拡大している。このことは、日本のコミュニティ・ビジネスと同じように、たしかにNPOが主要な主体ではあるが単にNPOだけでなく（たとえば、コミュニティ・エンタープライズ（community enterprise）と称される事業体を含めて）さまざまな組織が地域経済開発の担い手（事業主体）としてビジネスを展開していることを示している⁽¹⁵⁾。

このような状況はカナダにも顕著に見られる。カナダでは少なからざる州で地域経済開発が活発に展開されている。例えば、ノバスコシア州（Nova Scotia）の現状はそのことを象徴的に示している事例であり、地域の人びとがコミュニティ所有のビジネスを立ち上げ、労働者所有企業を設立し、コミュニティパークをつくり、音楽祭を開催し、荒地を開拓し、文化遺産展示の博物館をオープンさせ、地域で生産された産物を購入し地域サービスを利用して、お互いに支え合っている。そしてこのノバスコシアでは、州政府の管轄のもとで、CEDに関心をもつ人びとに情報を提供する目的で、CED Onlineというウェブ⁽¹⁶⁾が開設されている。

そのCED Onlineに拠れば、CEDとは「あるコミュニティで生活する人びとが多様でしかも持続的なローカル・エコノミーをつくりだすためにともに働くプロセス」である。そして、CEDはそのコミュニティで生活する人びとによって推進される、との立場から、つぎのような10原則が明示的に提示されている。

- 1) CEDは、コミュニティの、コミュニティによる、コミュニティのための、開発である。
- 2) CEDはひとつのプロセスである。
- 3) CEDは長期的なものである。
- 4) CEDは開発に対するホーリスティックなアプローチである。
- 5) CEDは包括的である。
- 6) CEDは人びとの開発である。
- 7) CEDはサスティナビリティに基礎を置いている。

⁽¹⁵⁾ <http://www.cedworks.com/business.html> アクセス日 2006/07/05

⁽¹⁶⁾ <http://www.ced.gov.ns.ca/> アクセス日 2006/07/06

8) CEDは革新的である。

9) CEDは多様性をめざしている。この場合、多様性とはひとつだけの産業に頼るのではなく、さまざまな異なるより小さなセクターのなかで経済的機会をつくりだすことを意味している。

10) CEDは協働的である。コミュニティは、その目的を達成するために、他のコミュニティ、教育機関、政府そして地方開発局としばしばパートナー関係を構築する。

ノバスコシアの事例で注目すべきことは、原則10でも触れられていたが、その地域にさまざまなサポートシステムが整備されていることである。例えば、政府系の地域開発局 (Regional Development Authorities (RDAs)) から、Community Business Development Corporations, Nova Scotia Business Service Centres、経済開発連合 (Community Development Associations) 等々の民間機関まで多様な機関があるし、財務的には、Community Economic Development Investment Funds (CEDIFs)からの融資が可能であり、the Centre for Entrepreneurship Education and Development (CEED)において起業家教育が実施されている。これは、CEDが「経済開発」だけではないことを意味している。ノバスコシアの事例は、CED Onlineでも明示されているように、CEDが「コミュニティを形成・構築することを目的」としていること、それが「単なる経済開発ではなく、社会的開発でもある」ことを示している。経済的なベネフィットを得ようとすれば「地域の社会的ニーズに応える」ことが必要なのである⁽¹⁷⁾。

したがって、CEDの個々の事例では、目的として「社会的なもの」が特に謳われていないことがあるが、そこには、当然のこととして、「社会的な目的」が前提にされている、と解すべきであろう⁽¹⁸⁾。

このことはいまでもCDCがCEDの主要な事業主体であることにも関連している事柄であり、そこにはそれなりの理由がある。というのは、CEDの担い手である事業主体が公的支援だけでなく民間からも支援されて事業を継続していくためには、幾つかの条件が要求されてくるからである。W.H.Simonによってあげられている特徴は次の2つである⁽¹⁹⁾。第1に、その目的。開発を通して低所得者層が過度に集中している地理的にある程度限定されたコミュニティに役立つことに関与する、という組織としての目的があること。第2に、法的な構造。州の法律および国税収入局の規約上、公益法人 (charitable corporation) ないしは公益事業体 (public-interest corporation) あるいは非営利法人であること。このことによって、受益者としてのコミュニティの代表者が理事会等に参加できるし、会員資格が当該コミュニティに開かれたものとなる。

⁽¹⁷⁾ http://ced.gov.ns.ca/textversion/cedin_ns/cedin_ns.htm アクセス日 2006/07/08

⁽¹⁸⁾ Temaliに拠れば、CEDには2つの目標がある。(1)ローカル住民の経済的状態 (可処分所得や資産) とローカルなビジネス (収益性と成長) を改善すること、(2)全体としてのコミュニティの質を豊かにすること (M.Temali, *The Community Economic Development Handbook*, Amherst H. Wilder Foundation, 2002, p.3.)。

⁽¹⁹⁾ W.Simon, *The Community Economic Development Movement: Law, Business & Social Policy*, Duke University Press, 2001, p.119.

2の法律に係わる事柄に関してはそれぞれの社会（国）の制度的な制約を考えると「普遍的な」ものとして位置づけることには抵抗が予想されるが、1の目的に関しては、後で検討するように、そこにCEDの存在意義が求められることを考えると、それは必要不可欠な要件である。そのことに対しては異論がでないであろう。

Simonが、CDC以外に、CEDの事業主体として重要視しているのは、まず協同組合であり、次いで、教会と住宅共済協会（Mutual Housing Association）である。

カナダのケープブレトン大学（University of Cape Breton）に所属するG.Macleadは、幾つかのコミュニティ企業について調査を実施し、それらに共通する特徴を、1986年に、以下の4点で整理している。

- 1) 基本的な目的が、経済的資源を利用して、コミュニティを開発し改善することであること、
- 2) その試みがワンショット的なものではなく、長期的な観点から、ローカル・コミュニティに奉仕できるような構造を作り上げ発達させることを志向していること、
- 3) 自律・自立的であることを望んでいること、
- 4) 参加している人々の歴史や伝統に依拠した、ローカルな存在であり、自助運動であること。

そして、利潤は、その事業体にとっては、通常の企業のように目的そのものではなく、効率や財務上の強みを測定するための手段である。

これらは、Macleadによれば、「新しい」「21世紀のビジネス」「モデル」のひとつとして位置づけられるものであり、彼は、それにCDCという名称を与えている⁽²⁰⁾。

CEDには社会的な目的が内包されているがゆえに、ノバスコシアの事例をはじめとして幾つかのケースが示しているように、コミュニティベースの組織は、それなりの援助を得て、当初に掲げた目的を達成できるのである。そのような組織目標の達成をサポートする条件は「ベーシックなツール」として知られている⁽²¹⁾。

- ・財務上の援助
- ・技術的な援助
- ・税金の軽減
- ・公共サービス受託
- ・優先的調達
- ・土地使用許可

これらは、繰り返すことになるが、まさしくその地域全体でコミュニティの開発に取り組んでいる実態をよく表わしている。

⁽²⁰⁾G.Maclead, *New Age Business : Community Corporations that Work*, Canadian Council on Social Development, 1986, pp.67-69.

⁽²¹⁾Simon, *op.cit.*, pp.114-118.

ここでは、特に、「財務上の援助」について触れておく。ノバスコシアの事例で言えば、Community Economic Development Investment Funds (CEDIFs)の存在である。これは1993年に州政府によって設立された「ノバスコシア株式投資税額減免制度 (Equity Tax Credit)」の成功がうみだしたプログラムであり、ノバスコシアでおこなわれるビジネスへの投資に利用できる資金 (capital) のプールである。

CEDIFは非課税対象の慈善団体ではないし非営利組織でもない。それは地域内の住民(個人)に株式を販売して資金を調達している。購入者は最低4カ年保有することを義務づけられるが、株式投資で得た所得の30%は課税されず、投資額の20%が保証される。また、ノバスコシアでは、毎年個人年金 (Registered Retirement Savings Plan ; RRSP) (アメリカの401kに相当する個人年金) に6億ドルを超える額が投資されているが、その2%未満がこのファンドに再投資されている。ファンドへの投資者は普通株を購入する。そのために、投資者はRRSPへの加入に際して、審査が簡略化される。

CEDIFが調達したお金は地域の新規ないしは既存事業に投資される。投資先は、年次総会でファンドへの投資家から選出される地域取締役会によって決定され、投資先の事業のパフォーマンスが配当金の額を決定している。この仕組みによってノバスコシアが受ける恩恵として、これまでの実績から、投資の決定が地域の統制下にあること、地域内で生み出される製品やサービスがサポートされること、雇用創出、があげられている⁽²²⁾。

このような地域経済開発への積極的な取り組みは、北米では、地域経済開発運動として形容されるほど一般化しているが⁽²³⁾、これは北米だけの現象ではなく、多くの(日本も含めた)国々で取り組まれている事業である。したがって、類似する概念が多々見られる。例えば、Community Economic Development (CED) というコトバはヨーロッパでも使われている。ただし、その場合、事業主体として、社会的企業 (social enterprise) と総称されている組織体が前面に押しだされている。この社会的企業は、今日では、ヨーロッパだけでなく北米でも広く知られる存在である。たとえば、CDCも社会的企業であり、その社会的企業を主体とするさまざまな事業は多くの国々で少なからざる影響を及ぼしている。

このような状況を考えて、以下の行では、観点を変え、事業主体としての社会的企業に注目し、その実態を検証するという作業を通して、欧米における住民主体の地域密着型事業 (コミュニティ・ビジネス) の現状を整理する。

⁽²²⁾ <http://www.gov.ns.ca/econ/cedif/> アクセス日 2007/01/10. RRSPについては、<http://www.cra-arc.gc.ca/tax/individuals/topics/rrsp/rrsps-e.html> (アクセス日 2007/01/10) 参照。このことは、後で詳しく検討することになるが、地域金融という事象と深く関連してくる問題である。

⁽²³⁾ これは、正確には、経済的正義をめざす「草の根運動」として知られている。これに関しては、S. Commings, "Community Economic Development as Progressive Policies: Toward a Grassroots Movement for Economic Justice", *Stanford Law Review*, December 2001. を参照。

2-2 コミュニティ・ビジネスと社会的企業

ヨーロッパの現状

イギリスのスコットランド地方に、「コミュニティによって所有され管理 (control) されているあらゆる形態の企業を助成・援助し、それらの企業の経済的および社会的活動を通してローカル・コミュニティがより自立し持続可能となり生活の質が豊かになること」を使命として1981年に組織された、慈善団体 (charity) がある。Community Business Scotland Network (CBS Network) がそれである⁽²⁴⁾。上述の CBS Network の使命のなかにでてくる「コミュニティによって所有され管理されている企業」に相当する組織は、別のペーパー (CBS Network Annual Report. 2002/2003 download 2004/02/08) を見ると、「我々は community enterprise についてより多くの人びとに知ってもらえるように努めている…組織」である、との表現があることから、主として community enterprise であることが理解されるが、実態的には上述の組織は community enterprise だけでなく、いわゆる社会的企業を意味している。そしてそのなかには community business も含まれている。

この community business は特に地理的にヨリ強く限定されローカルな市場とサービスに徹している「事業体」を念頭に置いて使われるコトバである⁽²⁵⁾。来日した [CBS Network の運営スタッフ (Individual member directors) のひとりである] Alan Kay は、そのイギリスの community business の特徴として、つぎの5点をあげている。第1に、商行為をおこなう組織 (trading organization) であること、第2に、地域の人々によって所有されその管理下にあること、第3に、その存在意義 (目的) が、金儲けではなく、地域の人々に雇用とサービスを提供することにあること、第4に、ひとつの事業ではなく多機能という性質があるとしても地理的にはひとつの地域に限定されていること、第5に、そのほとんどの組織が有限会社として登録されていること (それらのなかにはチャリティの資格を持っている組織もある⁽²⁶⁾)。

⁽²⁴⁾ <http://www.cbs-network.org.uk/> アクセス日 2004/02/07

⁽²⁵⁾ community businessは、J.Pearcに拠れば、保守政権が、スペシャルテンポラリー雇用プログラムを継承してジョブ・クリエーション事業を立ち上げたときに (1982年) community enterpriseの代わりに、使い出したタームであるが、今日では、より一般化して、ある特定の地域に深く根ざしたコミュニティ・ベースの商業組織を意味するコトバとして使われている (J.Pearc, *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, 2003, p.186.)。

⁽²⁶⁾ これに関しては、CBS Networkのウェブ及びAlan Kayの日本での講演録を参照のこと (<http://econ.kobeuc.ac.jp/kkana/cb200102pdf> アクセス日 2004/02/01)。

慈善団体 (Charity) は非営利の慈善活動団体が第三者委員会の認証によって取得できる「地位」であり、法人格ではない。活動に対する非課税、寄付金への所得税控除が適用される。チャリティがその団体の目的に直結する事業以外の営利活動をするのは禁じられており、それ故に、多くのチャリティは、別の法人格 (たとえば、有限会社や協同組合) を得て、活動を展開している (中島恵理「EU・英国における社会的包摂とソーシャルエコノミー」『大原社会問題研究所雑誌』No.561, 2005年、24-25ページ)。

このことから推察できるように、イギリスで使われている **community business** は、なによりもまず事業体の名称である。そしてそれが実際におこなっているのは地域再生事業であり、そこには、わが国のコミュニティ・ビジネスと重なる部分が多く見られる。またそのような「コミュニティ・ビジネス」を展開しているのは **community business** だけではなく、その他にもかなりの種類の（今日では社会的企業として総称される）事業体が「コミュニティ・ビジネス」の事業主体として知られていること、更に言えば、**CBS Network** のCBが **community business** の省略であることを考えると、少なくともイギリスには日本とほぼ同じような意味合いで使われる「コミュニティ・ビジネス」概念が存在していることがわかる⁽²⁷⁾。

カナダには、コミュニティビジネス開発法人（**CBDC Community Business Development Corporation**）という組織がある。例えば、アトランティック連合（**Atranttic Association of Community Business Development Corporation**）のウェブを見ると、「起業家に対して財務および技術的サービスを提供することによって、スモール・ビジネスの立ち上げ、既存のビジネスの拡張とモダン化を援助する」⁽²⁸⁾と記されている。

このように、カナダにも、「コミュニティ・ビジネス」が概念として存在している。

更に言えば、アメリカにも「コミュニティ・ビジネス」概念が確立している。これは、コネチカット州のセントラル・コネチカット州立大学に、コミュニティビジネス開発センターが設立され、コミュニティに関連したトレーニングプログラムを用意し、スモールビジネスを興そうとする個人に対してビジネス教育を実施している、という実績⁽²⁹⁾からも推察できる。

前節の最後で触れたように、今日の欧米では地域開発・再生事業（コミュニティ・ビジネス）の主体として社会的企業が注目されているが、その社会的企業はそもそも本来的にはヨーロッパでよく知られてきた「社会的経済」という概念との関連で用いられるコトバである。社会的経済は、周知のように、フランスで登場した概念である。それは、伝統的には、第3セクターとは異なる概念であり、それ故に、社会的企業は、「第3セクターの企業の中の、その設立や運営が協同組合的取り組みにもとづく企業」⁽³⁰⁾を中心とした経済として理解されてきた。スペインのモンドラゴン協同組合グループのような協同所有・コミュニティ所有の企業がその代表的な事例である。しかし現在では社会的企業はそれらに限定されるものではなくなりつつある。

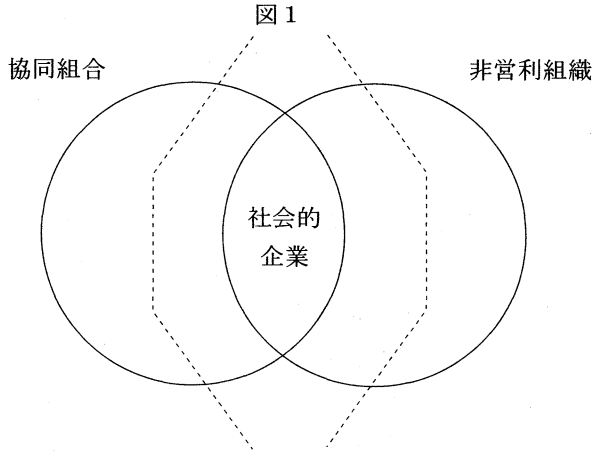
⁽²⁷⁾ ある説によると、「社会的企業の起源そしてそれを背後から支える思考は、例えば、コミュニティ・ビジネス運動のなかから1979年に生まれた雑誌『ニューセクター』にさかのぼることができる。」

(A. Westall, *Value-Led Market-Driven*, IPPR, 2001, p.23.)

⁽²⁸⁾ <http://www.cbdc.ca/english/> アクセス日 2006/07/17

⁽²⁹⁾ <http://www.ccsu.edu/ITBD/CBDC/index.htm> アクセス日 2006/07/17

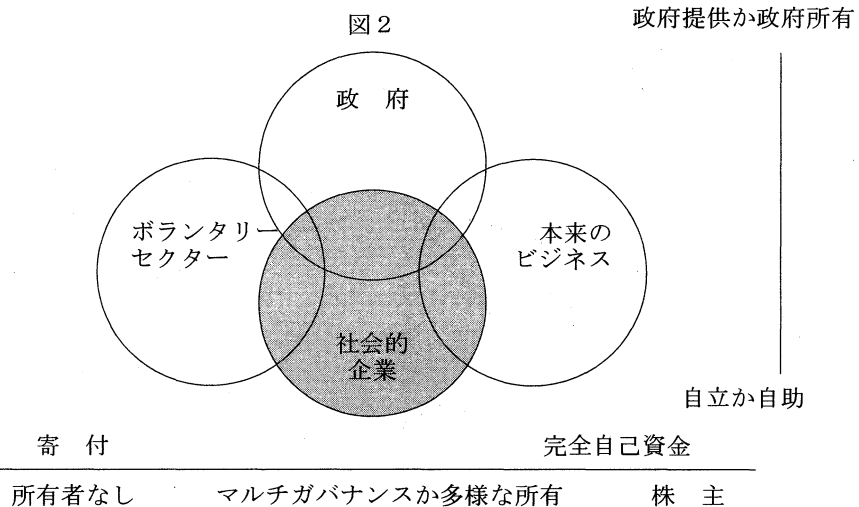
⁽³⁰⁾ モロー著石塚秀雄他訳『社会的経済とはなにか』日本経済評論社、1996年参照。



【出典】 C.Borgaza & J.Defourny (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, 2001, p.8. を修正。

上記の事情は社会的企業概念の「多様性」をうみだしている。たとえば、C.Borgazaらは、社会的企業を協同組合と非営利組織が重なる領域に位置づけて、その領域が拡大しつつあると捉えている(図1)。

またA.Westallは、社会的企業を、ボランティアセクター、民間企業セクター、政府の3つのセクターから「独立した」存在であると同時にそれらの3つのセクターと部分的に一致する領域でも活動している、組織、として位置づけている(図2)。



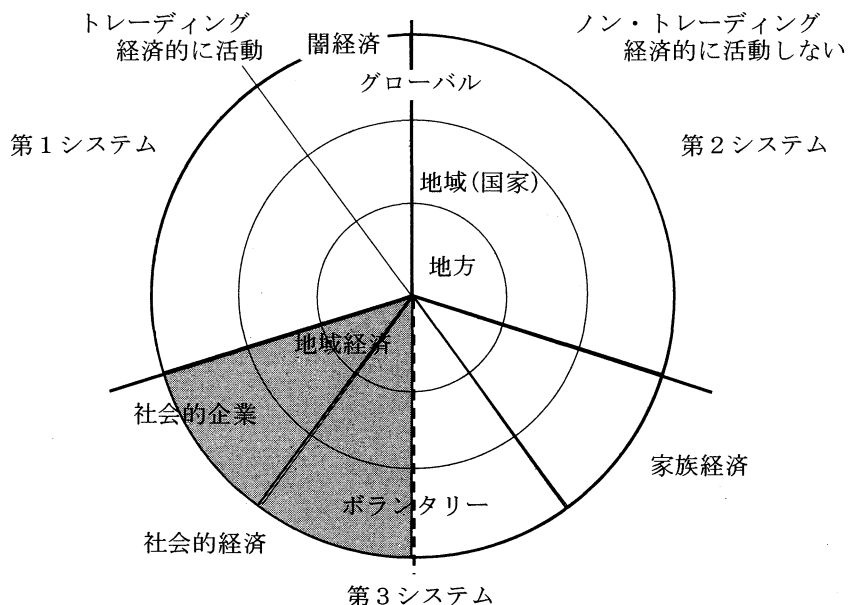
【出典】 A.Westall, *Value-Led Market-Driven*, IPPR, 2001, p.9.

更には、CBS Networkは、経済システムを第1から第3まで区分し、更に、それらを空間的（地理的）に、地方、地域（国家）、グローバルの3つのレベルに構造化したうえで、第3システムを、家族経済、ボランティアセクター、社会的企業に細分化し、その社会的企業を含むボランティアセクターの左半分を「社会的経済」として次のように図解している（図3）。

これらの事例が示しているように、現時点では、社会的企業の解釈には必ずしも合意が生まれている訳ではない。しかし、いずれの解釈に立とうとも、社会的企業概念が拡大していることが理解される。これは、社会的企業がヨーロッパそしてイギリス社会（経済）のなかでその比重を高めてきていることの反映でもある。

したがって、社会的経済に関して必ずしも「統一の」見解があるわけではないが、たとえば、CBS Networkに注目すると、そこではつぎのように捉えられている⁽³¹⁾。社会的経済は、共通の利益（common good）、コミュニティ、協同、分権化、民主主義、多様性、グッド・ワーク、ホリスティック、包括性、人間中心、持続可能性、という11の価値を体現した経済部門であり、そのなかで中心となるのが「社会的企業」である、と。この文脈で言えば、社会的企業は「利益を追求しない」組織であり、個人的所有ではなく、協同的ものをベースとして、社会的目的と商行為的な経済活動を一致させている点で、他の組織と異なっている。

図3



【出典】 *Social enterprise development and the Social Economy in Scotland*, July 2003, CBS Network, 2003, p.15を修正。

⁽³¹⁾ <http://www.cbs-network.org.uk/SEcState.html> アクセス日 2004/02/08

イギリスの社会的企業の全国組織であり(第三セクターの代弁者(voice)を自認している)「社会的企業連合」(SEC:The Social Enterprise Coalition)の社会的企業の定義は極めて簡潔である。「社会的目的のために商取引をおこなっている事業体」——それが社会的企業である。

SEC⁽³²⁾によれば、社会的企業はその法的なステイタスではなくその性格によって規定される。目的と成果が社会的であること、構造やガバナンスに組み込まれているベースとしてのミッションが社会的であること、商取引活動を通してうみだした利潤の使い方。そしてSECは社会的企業に共通する特徴としてつぎの3点を重要視している。

1 企業としての志向

市場に対して財貨を生産したりあるいはサービスを供給することに直接に関与していること

2 社会的目的

ジョブ・クリエーション、職業訓練、地域へのサービス提供、等のような明確な社会的ないしは環境的な目的があること。これらの倫理的価値があるために、地域コミュニティにスキルが蓄積される。利益は原則的には社会的目的の達成のために再投資される。

3 社会的所有

自律的な組織であること、言い換えれば、そのガバナンスや所有構造がステイクホルダーグループ(従業員、ユーザー、クライアント、地域コミュニティグループ、社会的投資家)、あるいは、より幅広いステイクホルダーグループの為に企業をコントロールする理事やディレクターの参加に基づいていること。彼らは、そのステイクホルダーや幅広いコミュニティに対して、社会的、環境的、経済的インパクトを与えることに関して、責任を負っている。利潤は、ステイクホルダーにシェアされる利益として配分されるか、コミュニティのために使われる⁽³³⁾。

近年では、社会的企業の性格付けにおいて、その社会的目的が強調される傾向にある。例えば、2006年に公表されたイギリス政府の公式見解では社会的企業が次のように定義されている。「社会的企業とは主として社会的目的を有するビジネスであり、その剰余は、原則として、株主やオーナーのために利潤を最大にすることに導かれるというよりもむしろビジネス

⁽³²⁾ <http://www.socialenterprise.org.uk/Page.aspx?SP=1878> (アクセス日 2006/06/22), The Social Enterprise Coalition, *There's more to business than you think: A guide to social enterprise*, 2003 (<http://www.socialenterprise.org.uk/cms/documents/guide.pdf> アクセス日 2006/06/22)

⁽³³⁾ 2と3は、後で再び触れることになるが、広義の社会的目的という概念に含まれる。というのは、社会的目的の内容として次のような解釈があるからである。

- 1) エンプロイアビリティの向上
- 2) 市場によって通常は提供されない財貨やサービスを提供すること
- 3) その組織構造によってはじめて可能な方法であるサービスを提供すること
- 4) 消費者や従業員の所有者にしたり積極的に関与させること
- 5) フェアトレード (Westall, *op.cit.*, p.23.)。

やコミュニティのなかでその目的のために再投資される」⁽³⁴⁾、と。と同時に、そこには、『「公共善」のために、(課題を) ビジネスの手法を使って解決すること」(Business solution for "public good") と大きく記されている。このことは、日本で展開されている地域事業のなかからコミュニティ・ビジネスを「特定」する場合に大いに参考になるであろう。

イギリスで社会的企業として認識されている組織にはつぎのような事業体がある⁽³⁵⁾。たとえば、employee owned business, co-operative society, society for the benefit of the economy, friendly society, industrial and provident society, mutual society, consumer retail society, workers co-operative, industrial productive co-operative, community co-operative, community business, community enterprise, third sector enterprise, communiity trust, social business, community development trust, communiity development association, local development trust, community company, community developement corporation, community benefit corporation, social enterprise, social firm, voluntary enterprise, community trading organization, housing co-operative, community housing association, community housing trust, credit union, company based housing associations, neighborhood co-ops, food co-ops, local exchange trading systems, charity, international labour market projects, community development finance initiative, etc. これらの多種多様な名称の(法的枠組みが異なる)組織は、今日では、積極的な活動を展開し、すでにイギリス経済に欠かせない存在となっている。本稿でこれらの社会的企業に注目するのは、すでに触れたごとく、それらの社会的企業の活動には、多分に、コミュニティ・ビジネスと重なる部分があるからである。というよりも、後で触れるように、2003年以降、社会的企業に相応しい、その実態に即した相応しい法人格を求めて法整備がおこなわれ、その結果として、コミュニティ利益会社 (community interest company ; CIC) が設立されたが、その名称のなかに community interest というコトバがあり、そこに、地域にこだわりその利益を大切にするという趣旨が込められていることを考えると、社会的企業と総称されている事業体が展開している事業はコミュニティ・ビジネスそのものである、とあらためて確認できる。

イギリスの社会的企業は、それぞれ適切な法律に依拠して、法人格を取得している。その代表的なものを、2003年にCBS Networkによって公表された *Social enterprise development and the Social Economy in Scotland*⁽³⁶⁾ に拠ってあげると、次のような法人形態がある。

⁽³⁴⁾ http://www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/social_enterprise/what_is/ アクセス日 2006/12/19

⁽³⁵⁾ <http://www.cbs-network.org.uk/CDTOverw.html> (アクセス日 2004/02/09) および The social economy. Statement of understanding. Draft.

(<http://www.cbs-network.org.uk/SEcState.html> アクセス日 2004/02/09) を参照。

⁽³⁶⁾ *Social enterprise development and the Social Economy in Scotland*, p.7. CICが生まれる以前は、多くの社会的企業が会社か産業・共済組合いずれかの法人格を取得していた (The Social Enterprise Coalition, There's more to business than you think, pp. 6-9.)

- ・株式会社 (Companies Limited by shares)
- ・有限責任保証会社 (Companies Limited by guarantee)

債務保証 (guarantee) による有限責任会社であり、非営利団体や社団がこれを取得している。
- ・産業・共済組合 (Industrial and Provident Society)

これは、真正協同組合 (Bona Fide Cooperative Societies (Co-ops)) とコミュニティ利益組合 (Benefit of the Community Societies (Bencoms)) に分かれる。

いずれも組合員やコミュニティのために事業を行うことを目的として設立され、事業で得られた利益は更なる事業のために投資される。
- ・友愛組合 (Friendly Societies)
- ・有限責任事業組合 (Limited liability partnership)

出資者が出資額にまでしか責任を負わず、事業で獲得した利益が出資額に関係なく配分される事業体。
- ・英国王室憲章認定団体 (Bodies incorporated by Royal Charter)
- ・非法人会社 (権利能力なき社団) (Unincorporated association)

それ以外に、近年では、2004年に、社会的企業向けに整備された新しい会社 (法人格) としてコミュニティ利益会社 (community interest company ; CIC) が生まれた。

重要なことは、法的枠組み (法人形態) を超えて、多くの組織が、社会的目的を掲げて、事業を展開している、ということにある。CICという法人形態の創出は、既存の法人では社会的企業の目的を達成することができないという現状を反映するものであり、その意味で、それは象徴的な事象である。

社会的企業として総称されている組織の幾つかをとりあげ、その内容を確認してみよう。その代表的な存在は、すでに83ページで触れたが、地域密着型の組織として知られている **community enterprise** である。この **community enterprise** はアメリカのCDCに相当する組織⁽³⁷⁾であり、イギリスでは、「ディベロップメント・トラスト」(development trust) との関連で使われることが多いコトバである。ディベロップメント・トラストは、ワークスペースの建設・管理、スポーツ・レクリエーション施設の供給、チルドレン・センターの運営、地域開発の促進、環境改善活動、建物の補修、訓練プログラムの提供、等々に代表される、コミュニティを社会的に経済的にそして環境的にもリニューアルするさまざまな再建・復興活動をおこなう包括的 (上部) 組織 (**umbrella organization**) として機能している⁽³⁸⁾。このような事業を実際におこなっているのが **community enterprise** であり、ディベロップメント・トラストのネットワーク組織としてディベロップメントトラスト連合が設立されている⁽³⁹⁾。

⁽³⁷⁾ このcommunity enterpriseはアメリカのCDCに相当する組織である (J.Pearc, *op.cit.*, p.186.)

⁽³⁸⁾ <http://www.cbs-network.org.uk/Bridrept.html> アクセス日 2004/02/07

⁽³⁹⁾ <http://www.dta.org.uk/> アクセス日 2004/02/11

その他の組織を箇条書き的に列挙すると、次のようになる⁽⁴⁰⁾。

従業員所有企業 (employee owned business)

小さなニッチな協同組合から中規模あるいは大規模な社会的企業まで、幅広い組織が従業員の所有下にある。従業員が所有しているということが独自のビジネス文化をうみだし、その組織を成功に導いている。

協同組合 (co-operative)

協同組合は、小売、金融、保険、旅行、葬儀、等の多様な分野に組織され、例えば、住宅協同組合、福祉協同組合、農業協同組合、消費協同組合、ワーカーズコレクティブ、が知られている。自発的でオープンな会員制、会員の民主的なコントロール、会員参加、自律性と独立性、協同組合間の協働、コミュニティへの関心、等の原則で運営されている。

クレジット・ユニオン (credit unions)

お金を貯めたり借りたりする人々を援助することをめざして設立された金融協同組合。credit unionsの組合員は共同のファンドに貯蓄する。高額貯蓄者に対してはオプションとして高い配当金が支払われるし、組合員は、ファンドから、低い利子で借りることができる。

ソーシャル・ファーム (social firm)

障害者や労働市場で不利益を被っている人びとを雇用するために設立された事業体。被雇用者の25%以上が障害者である。そのコア目的のひとつは障害者を経済的に独立させることであり、障害者も市場賃金で雇用されている。

労働市場プロジェクト (International Labour Market Projects : ILM)

長期の失業者に教育訓練を実施したり仕事を経験させている組織。ILMには独立した組織として存在しているのもあるが、多くはディベロプメント・トラストのような別の組織に組み込まれている。仕事を経験させることはパーマnent雇用の第一歩であり、応募者を6ヶ月から1カ年雇用し、仕事を経験させる。長期の失業者を労働市場に復帰させることが目的であり、その期間中に、高度な質のトレーニングをおこない人格的にも向上させ積極的に事後を探すようになることをめざしている。

地域開発ファイナンスイニシアティブ (Community Development Finance Initiatives : CDFI)

大手の金融機関を利用できない人々や起業したり雇用創出を目的としている組織に対してお金を貸し出しているのがCDFIである。それらは独立した金融機関であり、さまざまなタイプのローンに対応している。

⁽⁴⁰⁾ <http://www.ssec.org.uk/index.php?SK=3a87468ae2f42ffdaebc8865e905223b&W2IID=145>
(アクセス日 2005/06/12), *Social enterprise development and the Social Economy in Scotland*.
pp.6-7.

公認ソーシャルランドロード (Registered Social Landlords : RSLs)

Community Scotlandに認証されている住宅協同組合。ハウジングトラスト、ハウジングアソシエーション、住宅協同組合、等の多様な名称で知られているが、必要としている人々に手ごろな価格の住宅を提供することを目的としていることで共通している。今日、コミュニティの再生に大きな役割を果たしはじめている。

チャリティの商取引部門 (Trading Arms of Charities)

チャリティのなかには、その目的を達成するために、商取引部門 (Trading Arms) を設立しているものもある。それは、博物館内のレストランやブックストアから、高層ビルのショップ更にはフェア・トレード・イニシアティブのような革新的な起業まで、多岐に亘っている。チャリティといえば、クリスマス・カードを販売しているチャリティショップやボランティアというイメージがなかなか消失しないが、チャリティはより洗練されたビジネスを展開しはじめている。フェアトレード運動は「チャリティの商取引部門」が最も洗練化された一例である。それは、商業的にも生き残れるビジネスを展開することによって、プロジェクトをサポートしている。Cafe Direct は、Twin, Oxfam, Traidcraft, Equal Exchange が共同で所有している、ベンチャーである。それらがフェアに取引している生産物は、今日では、かなりのマーケット・シェアを確保している。

コミュニティ利益会社 (community interest company : CIC)

そして近年注目されているのがこのタイプの形態である。これは社会的企業の為に整えられた新しい法形態であり、カンパニーの特徴とチャリティ組織の要素を結合した組織である。最大の特徴は、通常の非営利組織では、メンバーの意思 (投票) によって組織の性格や構成を変えることが可能であるが、このCICでは、利益が私的に配分されないように、法律に則って、資産を凍結できることにある。メンバーの意思で変えられないことをアピールして、コミュニティからの投資の増大を狙った措置である。

イギリスの地域開発・再生の実態は我が国でもすでにコミュニティ・ビジネスとして幾つかの文献で広く紹介されている。そのような事例を幾つかあげると、たとえば、古くなった教会を譲り受けて、劇場、レストラン、カフェバーを運営している「コティアー・シアター」(Cottier Theatre)⁽⁴¹⁾、ワークスペースを提供して雇用創出の機会を生みだし続けている「コヴァン・ワークスペース」(Govan Workspace Ltd.)⁽⁴²⁾、中古家具や家電製品のリサイクルおよび職業訓練を行っているソファ (SOFA)、等々がある。これらは community business か community enterprise であり、いずれの場合にも、その運営において自分の地域の発達を重要視する観点が貫かれていることで共通している⁽⁴³⁾。

⁽⁴¹⁾ <http://www.thecottier.com/> アクセス日 2004/02/12

⁽⁴²⁾ <http://www.govanworkspace.co.uk/aboutus.html> アクセス日 2004/02/12

⁽⁴³⁾ 事例を含めて、イギリスの事情に関しては、細内、前掲書、第3章および東北産業活性化センター編『コミュニティ・ビジネスの実践』日本地域社会研究所、2000年参照。

それ以外にも、今日では、つぎのような事例が社会的企業の先進的事例としてイギリスでは良く知られている⁽⁴⁴⁾。これらはいずれも地域に根ざして活動している「コミュニティ・ビジネス」である。

Green-Works (<http://www.green-works.co.uk/>)。リサイクル会社。有限責任保証会社。定款には、ごみ減量化を促進して、大衆のために自然環境を保存し保護する、と記載されている。毎月300トンの家具をリサイクルし、コミュニティのチャリティ組織、学校、病院、設立直後のビジネスに供給している。

Loch Fyne Oysters (<http://www.lochfyne.com/>)。従業員所有のフードカンパニー。ビジネスのすべての領域で環境に悪影響を与えない、という「トータル・サステイナビリティ」を社是としている。従業員数100名強で、地元から採用している。

TREES (<http://www.ih.org.uk>)。産業・共済組合に連なる住宅建設組合。専門性を活かして恵まれない地域のニーズに積極的に応え、職業訓練や雇用創出という社会的ニーズにも応えている、最良の事例として知られている。

Glas Cymru (<http://www.dwrcymru.com/>)。Welsh Waterを買収して設立された非営利(not-for-profit)カンパニー。法人格的には有限責任保証会社であるが、株主はいない。顧客が「メンバー」に応募し、いわば株主のガバナンス機能を代行している。

C.O.P.E(http://www.cope_shetland.co.uk)。チャリティ資格のソーシャル・ファーム。4人のフルタイムのスタッフと24人の障害者で運営されている。

Action for Business (<http://www.abl-cbc.co.uk/aboutabl.htm>)。有限責任保証会社。「ビジネスの強み」と「コミュニティの精神」を結合させることをめざして、さまざまな地域再生事業を展開している。

Hesket Newmarket Brewery (<http://www.hesketbrewery.co.uk>)。パブからスタートした協同組合。従業員は3人であり、コミュニティでビジネスを展開するためには大きな組織である必要はない、ということを証明した事例として有名である。

The Trojans Scheme (<http://www.trojansscheme.org.uk/>)。コミュニティのイメージを捕捉しそれを「繁盛する商売」へと転換させた「ローカル・プロジェクト」として有名な、チャリティ。4歳から11歳迄の子供を対象に企画が立てられ、学校と提携し、放課後ないしは休日にレクリエーション事業が行われている。2003年度には85人の有給スタッフがおり、興行収益の89%は子供たちの活動にまわされ、残りの11%は管理・事業拡大に支出されている。

Wycombe Leisure Limited (<http://www.wll.co.uk/>)。レジャービジネスを展開している産業・共済組合。10人のスタッフ、3人の顧客、3人の地域代表者が役員として運営に携わっている、レジャーとレクリエーションに係わるサービスと施設の提供、レジャー教育・啓蒙活

⁽⁴⁴⁾ これらの詳細に関しては、The Social Enterprise Coalition, *There's more to business than you think*, pp.10-37を参照。

動の推進、健康に対する地域住民の意識向上、レジャー活動への参加促進がカンパニーの目的である。

社会的企業の活動（コミュニティ・ビジネスの積極的な展開）はイギリスだけに限定されるわけではなく、今日では、ヨーロッパ諸国においてそれぞれの国々や社会の特質を反映して新たに多様な形態で拡がりを見せている。たとえば、第3セクターの研究で有名なEMES（" the Emergence of Social Enterprises in Europe "）⁽⁴⁵⁾という研究機関の活動がそのことをものがたっている。EMESは、1996年に、EUの全面的支援のもとに、ベルギーのリエージュ大学内に設立された、リサーチ・ネットワークであり、大学付属の研究センターや個人の研究者が構成メンバーとなり、第3セクターの諸問題に関連した理論的・実証的知見を深めあるいは第3セクターを対象とした多様な学問や方法論研究の成果を蓄積し、巨大なデータベースを構築することをめざしている。そのEMESによれば、社会的企業は「市民グループによってはじめられ、コミュニティの役に立つという明示的な目的を有し、資本投資家の利益が制限されている、組織」である。

EMESの存在は次第にその重みを増しつつあり、その影響力も広範囲に及んでいる。J.Defournyは、2001年に、EMESの研究成果に依拠する形で、社会的企業を特徴づける指標としてつぎの9つをあげている⁽⁴⁶⁾。

I 経済的基準として

- 1) 財を生産したりあるいはサービスを供給するという継続的な活動
- 2) 高度な自治
- 3) 十分な水準の経済的リスク
- 4) 有償労働の下限設定

II 社会的基準として

- 5) コミュニティに貢献するという明確な目的
- 6) 市民グループが立ち上げること
- 7) 資本所有に基礎を置かない意思決定権
- 8) 活動によって影響を受ける人びとを巻き込んでいる、という参加型の性格
- 9) 利益分配の制限

これらの定義（指標）は極めて重要な意味をもっている。というのは、「社会的企業」という概念が（それぞれが幅広い意味をもっている）「社会的」と「企業」の合成語であり、それ故に、社会的企業に関しては複数の解釈が可能となり、さまざまなタイプの事業体が社会的企業として識別されることになるからであり、更には、ヨーロッパだけでなくアメリカでも

⁽⁴⁵⁾ <http://www.emes.net/>

⁽⁴⁶⁾ C.Borgaza & J.Defourny (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, 2001.

社会的企業の活動が活発化するに至ると、国際的レベルで、混乱や誤解を生み出すこともあり得るからである。このことは、社会的企業を認識するメルクマールが必要になっていることを示している。

幾つかの資料を概観すると、社会的企業の理解には「地域差」があることがわかる。EUでは、歴史的な経緯もあって、協同組合の存在が大きく、それを反映して、所有形態が重要な指標であり、個人的ではなく社会的に所有されているならば、それは社会的企業である、と考えられてきた。但し、イギリスでは、剰余の使い方が他の企業との分水嶺として重要視される傾向が見られる。この点、北米では、剰余ではなく、むしろその企業のダブル・ボトムラインという性格付け（端的に言えば、社会的ミッションの実現）が重要視されている。したがって、極論すれば、ある社会的企業が行き詰まったとしても、その社会的使命が達成されているならば、それは成功している、とみなされることもありえる。

このような現状を考えると、2004年に公表された、C.Davister, J.Defourny and O.Gregoire, "Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models"は注目に値する研究成果であり、極めて示唆的な内容を含んでいる⁽⁴⁷⁾。

Davisterたちは、EMESが提示した定義を、「理念型」(ideal type)と性格づけると同時に、複雑な社会的リアリティの中から「社会的企業」を「探し出し、発見する」(locate)ための、現時点では、「より確かな根拠に根差しているベンチマーク」の役割を果たしえるものとして位置づけている。そして彼らは、「経済的」と「社会的」指標の区別を取っ払い、EMES指標を独自の基準でつぎのように秩序づけ並び替えている⁽⁴⁸⁾。

コミュニティに貢献するという明確な目的

これは地域レベルで社会的責任を果たしたいという意識に繋がる

利潤分配の制限

これは出資者にすべて利潤を分配するのではなく、一定の原則（制限された割合）で配分することであり、事業拡大にすべて投資されることもある

資本所有に基礎を置かない意思決定権

組織の維持が資本持株数の多寡に拠るのではなく、意思決定権は資本提供者以外のステイクホルダーと共有される

財を生産したりあるいはサービスを供給するという継続的な活動

たとえば、アドボカシ組織（権利擁護団体）とは異なり、財やサービスの供給を主要業務とすること

⁽⁴⁷⁾ C.Davister, J.Defourny and O.Gregoire, "Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models", 2004, EMES Working Papers no. 04/04, p.17. (<http://www.emes.net/index.php?id=49> アクセス日 2006/06/25)

⁽⁴⁸⁾ Davister, Defourny and Gregoire, "Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models", pp.18-21.

有償労働の下限設定

社会的企業がボランティアに支えられることはあるが、有償労働が必ず必要である

高度な自治

状況によっては各種の助成金や補助金に依存することがあるが、直接的にも間接的にも行政や他の組織（民間企業）に管理されることはなく、構成員によって統制される

十分な水準の経済的リスク

社会的企業を興す人々はその組織が経済的リスクを負っていることを自覚している

市民グループが立ち上げること

社会的企業はコミュニティあるいはミッションを共有する人々によって生み出される

活動によって影響を受ける人びとを巻き込んでいる、という参加型の性格

ステイクホルダー志向、民主的な管理方式、等、経済活動を通じた地域レベルの民主主義の促進が社会的企業の目的である

このような整理は彼らの実態調査を踏まえた研究過程のなかからうみだされたものであり、その意味で、EMES指標がより現実に即したものと転化したといえるであろう。特に、「経済的なもの」と「社会的なもの」の関連が見直され、当該組織が掲げている目的がまず第1に押し出されていることは注目すべき事柄であり、重要な意味をもっている。

ここで、「社会的」の意味を確認しておきたい。これに関しては、通常、社会的は「経済的」（金銭的）に対立するものとして理解されている。しかし、『広辞苑第五版』（岩波書店）において、「社会的」という項目に、「社会に関するさま。社会性を有するさま」との記述があるように、それ以外の解釈も可能であり、その意味はさまざまに解釈できる。例えば、「個別の経済単位の立場から自分だけの利益を追求するのではなく、社会全体の視点から全体としての社会の福祉向上をめざすことに関連する事象」を念頭に置いた語彙として。

「社会的」をこのように把握すると、「社会的」という形容詞を冠した言葉が次のように「定義」される。

社会的目的

利潤追求という営利企業固有の目的ではなく、本来であれば、社会全体の観点からみて解決すべきであろう課題（事柄）が当該組織によってミッションとして掲げられ組織目的として定立されている、

社会的イシュー

本来であれば、個別の経済単位の課せられるべきものではなく、社会全体として解決すべき課題

社会に責任ある企業（社会的責任ある企業）

社会（国）が解決すべき（社会全体の利益を考慮して検討し解決すべき）問題に積極的に取り組む企業

本稿では、「社会的」を上記のように解釈している。

これらの指標は類似のビジネス活動の中から「コミュニティ・ビジネス」を特定化する際には有益な示唆を与えてくれるように思われる。但しそれらの幾つを満たせばコミュニティ・ビジネスとしてみなすことになるのか、という問題が未解決であり、今後の検討課題となっている。

アメリカの現状

つぎに、社会的企業概念を巡っては上記のような相違があることをひとまず念頭に置いて、アメリカの実態を確認することにする。

アメリカには、サスティナビリティと社会的起業家精神をベースとした新しいパラダイムに拠って事業を展開しようとする動きを「社会的企業運動」(social enterprise movement)と名付け、そのような革命的な社会的そして経済的な運動の指導的な代弁者を自認している組織がある。それが社会的企業連盟 (Social Enterprise Alliance : SEA) である。

SEAは、the National Gathering for Social Entrepreneurs(NGSE) (1998年にコロラドで立ち上げ)と SeaChange (2000年にサンフランシスコで創設)が、2002年に合併してできた組織である⁽⁴⁹⁾。

SEAに拠れば⁽⁵⁰⁾、「社会的企業とは、ノンプロフィットなチャリティ・ミッションを支持し収益を現実に生み出す (generating earned income) という目的のためにおこなわれる、ノンプロフィット事業、ベンチャー、活動あるいは戦略である」。また、その「用語集」(lexicon)を見ると、社会的企業は「企業家的な、収益を生み出す戦略を通して、社会的ミッションを推進する、組織あるいはベンチャー」⁽⁵¹⁾として、定義されている。

ここでは、非営利組織が社会的目的を起業家(企業家)精神で達成しようとする企てが社会的企業として位置づけられている。これは、アメリカの「ひとつの」流れにすぎないのであろうか、それとも、それはアメリカのメイン・ストリームである、といえるであろうか。

それに応えるものとしてひとつの資料がある。それは、社会的企業のコンサルタントで著名な(Washington DCに本部を置く) Virtue Ventures LLC のウェブ⁽⁵²⁾内に開設された、(Virtue Ventures の創立者である) Kim Alterを著作者とする Social Enterprise Typology というサイト⁽⁵³⁾である。その影響力の大きさは、そこでの事例が主としてラテ

⁽⁴⁹⁾ http://www.se-alliance.org/about_us.cfm アクセス日 2006/07/04

⁽⁵⁰⁾ http://www.se-alliance.org/membership_faq.cfm アクセス日 2006/07/04

⁽⁵¹⁾ http://www.se-alliance.org/resources_defined.cfm アクセス日 2006/06/20

⁽⁵²⁾ <http://www.vitueventures.com/> アクセス日 2006/06/20

⁽⁵³⁾ <http://www.vitueventures.com/setypology/> アクセス日 2006/06/20

ンアメリカに拠っていると、(北アメリカの社会的起業家や非営利企業の役員にオンラインで情報を提供している) **Social Enterprise Reporter** がこの **Virtue Ventures** の定義に関心を示していることからあきらかである⁽⁵⁴⁾。このサイトは、上記の意味であるいは我々がアメリカの社会的企業の現状を知るうえでも参考になると思われる

Typologyは、アメリカの社会的企業を巡る状況について、1960年代に非営利組織が雇用創出の為に企業家活動をはじめたり、1970年代にCDCが広く注目を集めた経緯があることを認めたくて、非営利組織が自分たちのミッション達成のためにマーケットベースのアプローチを適用している実態が研究され記録されるようになったのはせいぜいここ15~20年にすぎない、との現状認識にたつて、幾つかの代表的な定義に言及し、**Typology** としての定義を提示している⁽⁵⁵⁾。

まず注目したのが (かつては、**The Roberts Enterprise Development Fund** として知られていた) **REDF**の定義である。「低所得者たちに経済的機会をつくりだすために資金を提供されたが、同時に財務上のボトムラインを意識して事業活動をおこなう、利益を生み出すベンチャー (revenue generating venture)」。ちなみに、**REDF**は「社会的目的を有する企業」(social purpose enterprise) という表現をしている⁽⁵⁶⁾。

REDFは、1997年以降、低所得者を貧困状態からの脱出をさせるためにサンフランシスコを拠点として活動している。非営利組織に所有され統制されているビジネス、特に、雇用への壁に直面している人びとを採用している社会的企業に対して、積極的に投資したり技術的な援助をおこなっている⁽⁵⁷⁾。

そして **Typology** は **NESsT (Nonprofit Enterprise and Self-Sustainability Team)** の定義に言及する。「非営利組織が、自分たちのミッションを支持するために利益を生み出すために用いる、多彩な起業家的なあるいは「自己投資型の」(self-financing) 方式」⁽⁵⁸⁾。

NESsTは、社会的企業を含む市民社会組織 (civil society organization) に財務的な支援をすることをめざして2001年に立ち上げられたベンチャー・ファンドであり、インキュベータでもある。中央ヨーロッパや東ヨーロッパそしてラテンアメリカの数多くの社会的企業に資金援助している。

⁽⁵⁴⁾ http://www.se-alliance.org/resources_defined.cfm アクセス日 2006/06/15

⁽⁵⁵⁾ <http://www.virtueventures.com/setypology/semg.aspx?id=HISTORY&lm=1>
アクセス日 2006/07/08

⁽⁵⁶⁾ <http://www.redf.org/about-faq.htm> アクセス日 2006/06/25

⁽⁵⁷⁾ <http://www.redf.org/about-intro.htm> アクセス日 2006/06/16

⁽⁵⁸⁾ <http://www.nesst.org/faq.asp> アクセス日 2006/07/04

Typology によれば、REDFの定義はプログラムのアプローチであり、NESsT のそれは「資金抛入」型(funding)アプローチである。Typology が全体的な(holistic)定義として注目しているのが Nonprofit Good Practice Guide の定義である。「社会的ミッションという情熱と、通常は利益を志向しているビジネスと関連している規律(discipline)やイノベーションそして決断力(determination)を結びつけた、ノンプロフィット・ベンチャー」⁽⁵⁹⁾。

The Nonprofit Good Practice Guideは、コミュニティ・サービスに焦点を合わせて、フィランソロピー、ボランティアリズム、そしてノンプロフィット・マネジメントの研究を課題とした、グランド・バレー州立大学(Grand Valley State University) 附属ジョンソン・センターが運営している Philanthropic and Nonprofit Knowledge Management Initiative(PNKM) が企画・実施しているひとつのプロジェクトである。

Typology は、それ以外にも、例えば、イギリスの Social Enterprise Coalition の定義にも触れて、つぎのように Typology として社会的企業を規定している。「社会的企業とは、一方で、社会的目的(社会的問題や市場の失敗を緩和・軽減すること)のためにそして社会的価値をうみだすために立ち上げられ、他方で、私的セクタービジネスの財務的規律(discipline)やイノベーションそして決断力(determination)で事業をおこなっている、ビジネス・ベンチャーである」、と。そして「『社会的起業家』は個人であり、『社会的企業』は組織である。それ故に、社会的企業は社会的起業家というタームの制度的表現である」との解釈を提示している。

これらの(これまでの行論で紹介してきた)定義は、Typology の定義において社会的起業家との関連を強く意識されていることに象徴的にあらわれているように、あるいは REDFの「社会的目的を有する企業」が端的に示しているように、アメリカでは、利潤追求以外のことを目的として明確に掲げて立ち上げられた起業(initiative)が社会的企業として認識されていることを示している。

現在の社会的企業は、Typologyに拠れば、幾つかのタイプに整理される⁽⁶⁰⁾。

1) アントレプレナー支援型

これは、対象となる集団・人々(target population)あるいはクライアントにビジネス支援や財務上のサービスを販売する(sell)タイプの社会的企業である。そしてそのような支援やサービスを購したクライアントがオープン市場で自社の製品やサービスを販売する。

女性の社会的・経済的状態を改善するために、1990年に創設された、Pro Mujer (<http://www.promujer.org/>) がその一例としてあげられている。

⁽⁵⁹⁾ <http://www.npgoodpractice.org/CompleteGlossary.aspx?ID=1> アクセス日 2006/07/04

⁽⁶⁰⁾ Social Enterprise Typology(September 20,2004),pp.25-40.
(Typology WEBからdownload 2006/06/20)

2) 市場媒介型

これは、対象となる集団・人々あるいはクライアントが市場にアクセスできるように助けるという目的で、サービスを提供している、社会的企業である。クライアント製の製品に付加価値を付け加える、というのがそのサービスの内容である。

3) 雇用型

これは、例えば、身体障害者、ホームレス、非行に走る可能性のある青少年、元犯罪者等に、雇用の機会を提供したり職業訓練を実施している、社会的企業である。現実には、上記のような人々を雇用し、そこで作りだされた製品やサービスをオープン市場で販売している。Digital Divide Data (<http://www.digitaldividedata.com/>) はその一例である。

4) 手数料徴収型 (fee-for-services)

ある組織が、自分本来の社会的サービスを商品化し、それを、個人、企業、コミュニティ等に直接に販売し、手数料を受け取る時、それは社会的企業へと転化する。

世界最大級のオンラインライブラリー Benetech Bookshare. (<http://www.bookshare.org/>) がその典型的な事例として有名である。

5) 助成金提供型 (subsidization)

これは、まず外部市場で製品やサービスを販売し、そこから得た収益を社会プログラムの基金へと拠出する、社会的企業である。

6) 市場連鎖型

これは、小規模生産者、地方企業、協同組合等の対象となる集団・人々あるいはクライアントと外部市場の間に、商売上の関係を構築している、社会的企業である。このタイプは、クライアントの製品を販売しないし市場にも提供しない、という点で、市場媒介型と異なっている。市場連鎖型はクライアントと市場を結びつけるだけである。

PhytoTrade Africa (<http://www.phytotradeafrica.com/>) はその一例である。

7) 組織支援型

このタイプの社会的企業は、日本で言えば、その他の収益事業をおこなっているNPOに相当する事業体であり、製品やサービスを、外部市場、ビジネスあるいは一般大衆に販売している。例えば、環境団体が独立した営利目的の子会社を設立する。その子会社は政府と契約し、民間私企業の環境モニタリングとコンプライアンス教育という事業をおこなう。税金や事業拡張資金を差し引いた収益部分は、親組織の非営利組織に寄付され、ファンドのなかに組み込まれ、環境教育に使用される。このタイプは、現在、西欧社会の非営利組織に広く見られる。たとえば、91ページのチャリティの商取引部門はその具体例である。

非営利組織が起業家精神を発揮し、ベンチャーとして、民間企業の行動様式を採用し事業を展開すること。これがアメリカの社会的企業のイメージであり、アメリカでは、社会的企業の原点に非営利組織がある。ということは、ミッションが社会的なものであること—このことが社会的企業を他の組織から区別するメルクマールであることを意味している。そして、そのミッションがコミュニティに関連するものであり、その活動の範囲がコミュニティに「限定」されるとすれば、それはまさしく本稿で念頭に置いているコミュニ

ティ・ビジネスに相当するものとなる。

☆☆☆☆☆☆

欧米の類似現象（欧米で展開されている地域開発事業）を概観して確認できたことは以下の点である。

第1に、アメリカでは、地域開発がNPOを中心にしておこなわれ、それが今日でも続いている。しかしその後次第にNPO以外の組織もその担い手となり、それにつれてその活動領域が広がり、それらの組織が社会的企業として総称されている、

第2に、他方で、イギリスをはじめとするヨーロッパでは、協同組合等が担い手となって地域開発が推進されはじめたが、今日では、NPOも含めて（ボランティア・セクターを巻き込んで）実にさまざまな組織がその担い手となり、それらが社会的企業と称せられている、

第3に、それらの組織（事業主体）が展開しているビジネスは、掲げている使命（目的）が「社会的な」性格を帯びている、所有の在り方が「私的な」ものではない、あるいは、利益が私的に分配されずにその地域の発達のために使われている、等々、何らかの点で、その活動が「公共善」に貢献し、そのことによって、既存の「民間」組織（営利組織）と差別化されている。

欧米の社会的企業の多くは、市場の失敗や政府の失敗によって「切り捨てられ」「置き去りにされた」地方（地域）が抱えている諸問題の解決をめざして立ち上げられている。したがって、その事業ではその地域の住民が主体となり、当然の流れとして、それぞれの地域の開発・再生そして新たな地域づくりが主要な課題（目的）として掲げられている。それらの活動が、町興し、地域振興、福祉向上支援、等々を掲げる、日本のコミュニティ・ビジネスと重なってみえてくるのはこの為である。

20世紀の後半以降、欧米では、特に、ヨーロッパでは、「ステイクホルダー社会（資本主義）」という概念で現在の社会を形容する流れがでてきた。

これは、現代社会がこれまで経験したことのないさまざまな問題を抱えていることの反映である。例えば、長期的な赤字現象、長期的な失業、増加し続ける犯罪、豊かな人々と貧しい人々のギャップの拡大→二極化→格差社会、底辺層の出現、犯罪の増加、仕事が保証されないこと、制度やその指導者への信頼の欠落、原理主義への回帰、機会の不平等の拡大、社会サービスの減少、働く人々の権利の喪失、失望・絶望意識の蔓延、等々⁽⁶¹⁾。

ステイクホルダー社会は、これらの現象は市場によって決して解決されないし政府の役割にも限界がある、ということを知った人々が当事者としての意識を持って行動しはじめた社会を念

⁽⁶¹⁾ J.Marsh, *A Stake in Tomorrow*, B.T.Batsford, 1998.

頭に置いて用いられるコトバであり、（政府の社会的支出にほとんど期待できないという歴史的経緯が見られた）イギリスのブレアが進めてきた「第3の道」政策はその具体的なあらわれのひとつであった。そのような発想の根底には「コミュニタリアニズム」という思想があり、イギリスで地域経済再生が重点課題になっているのにはそれなりの理由（必然性）がある。

このコミュニタリアニズムと日本の共同体思想はどのような関連があるか、の検討は今後の課題となろう。しかしそこには類似する考え方があること（例えば、コミュニティ（共同体）に対する「古い」「ネガティブな」イメージにとらわれずに、懐古主義ではなく、現在という時代の流れのなかでそれを「ポジティブに」評価すること）は確かであり、またコミュニティ・ビジネス（地域経済開発）はそのような考え方が世界的な流れになっていることを示唆しているだけでなく「ひとつの証拠」になっている（ように思われる）。

更に言えば、その継続性が重点課題として提起されてきた（提起されている）点でも日本のコミュニティ・ビジネスと共通している。それ故に、欧米においてその種の活動の財政的脆弱さが如何に克服されてきたのかを検討することが必要になってくるが、その前に、新しい担い手であるシビック・アントレプレナーについて触れておこう。

2-3 コミュニティ・ビジネスとシビック・アントレプレナー

欧米では、シビック・アントレプレナー（*civic entrepreneur*）と呼ばれる人びとが「コミュニティ・ビジネス」の担い手として活躍している。しかし、そのように呼ばれている人びとがアメリカとイギリスでは異なっていることがある。

イギリスでは、シビック・アントレプレナーは、地方自治体という職場に企業家精神を持ち込み、いままでとは異なる方法で、地域発展のために活動している、地方自治体に勤務する職員、を指して使われるコトバである。お役所仕事を拒否し、官業ではなく、民営でもなく、いわば「新しい」公益のために活動する公務員—これがシビック・アントレプレナーであり、「公民起業家」ないしは「公務員起業家」と訳されている⁽⁶²⁾。

これに対して、アメリカでは、イギリスと類似した文脈（地方自治体の立て直しに奔走している自治体職員を念頭に置いて）で使われることもあるが、多くのケースでは、社会企業家と同じ文脈で使われている。その事業の担い手として想定されているのは（営利追求を第一義とした起業家ではなく、事業の社会性を十分に意識して起業した）「普通の」市民であり、それ故に、市民起業家として紹介されている。例えば、*The Power of One*に抛れば、「コミュニティが抱えている社会的チャレンジに対する解決案を求めて積極的にコミットしている」

⁽⁶²⁾ これに関しては、「公務員起業家の調査報告」（<http://www2s.biglobe.ne.jp/~HICUBE/civic.html> download 2006/07/11）, S.Goss and C.Leadbeater, *Civic Entrepreneurship*, DEMOS, 1999 および DEMOSのウェブ（<http://www.demos.co.uk/catalogue/civicentrepreneurship/> download 2006/07/15）参照。

人びと—これがシビック・アントレプレナーである⁽⁶³⁾。

公務員であるか民間人であるかに関係なく、シビック・アントレプレナーがコミュニティの発展を目的に起業家精神を発揮して革新的なビジネスを展開しているならば、それは、本稿の文脈で言えば、コミュニティ・ビジネスである。

2-4 コミュニティ・ビジネスと地域金融

欧米のコミュニティ・ビジネスの近年の著しい発達はコミュニティレベルの金融システムの「充実」と無関係ではない。というよりも、地域金融の整備がコミュニティ・ビジネスを支えている、と考えられる⁽⁶⁴⁾。

欧米の地域金融制度は (Community Development Financial Institution: CDFI) とコミュニティ財団に代表される。

【アメリカの現状】

アメリカでコミュニティ開発に携わる事業に対して融資をおこなっている組織は、文献で見る限りでも、少なからず存在しているが、特に、積極的に取り組んできた金融機関として広く知られているのは、例えば、1979年に設立されたLISC (Local Initiatives Support Corporation) である。これはCDCを財務的にバックアップすることを目的とした制度である。LISCは、企業から資金を調達し、それを「てこ」にして政府からファンドを引き出し、それらの基金をCDCへと回し、そのCDCを介して、それぞれのコミュニティにお金が流れていったのである。そのような構図は、「コミュニティレベルのパブリックとプライベートの混ぜ合わせ」 (the public-private community mix)⁽⁶⁵⁾ と形容されている。

LISCは1979年にフォード財団によって組織された。それ以降2004年度迄に、企業、政府、博愛的組織を動かして、2800以上のCDCを支援してきた。支援の方法は、大きく分けて3つの領域に分けられる。第1に、貸し付け、補助金、株式投資、第2に、政策支援、第3に、テクニカルあるいはマネジメント支援、である⁽⁶⁶⁾。

⁽⁶³⁾ <http://www.powerone.org/ld19.htm> download 2006/07/15 そして

http://www.regionalstewardship.org/index_nopopup.html アクセス日 2006/07/15参照。

The Power of One については、B.Courtenay, *The Power of One*, A Ballantine books, 1989.がある。

⁽⁶⁴⁾ E.J.Blakely & T.K.Bradshaw, *Planninig local economic development: Theory and Practice*, 3rd Edition, SAGE, 2002, p.223.

⁽⁶⁵⁾ *Community Economic Development: Rhetoric or Reality?*, Community Development Foundation, 1998, p.211,

⁽⁶⁶⁾ <http://www.lisc.org/> アクセス日 2007/01/05

しかし、その後、LISC以外にも、幾つかの金融機関がコミュニティの経済開発を財務的に援助するというシステムが次第に形を整えはじめるようになっていった。それが「コミュニティ開発金融機関」(CDFI)として知られている制度である。

CDFIの起源はいわゆる自助クレジット(**self-help credit**)の歴史と重なるとも考えられている⁽⁶⁷⁾。というのは、19世紀後半には移民のコミュニティが、1930年代にはアフリカ系アメリカ人のコミュニティが、既存の金融機関に無視されたために、独自の自助クレジットを探していたという経緯があるからである。しかし、CDFIが、今日のように、ひとつの産業として、形を整えはじめたのは、1960年代から70年代にかけての時期であった。

コミュニティ開発に向けた最初の組織の事例は貧困と人種差別の撤廃をめざしたアメリカ政府の努力のなかに見いだすことができる。それは、ジョンソン政権が、経済機会局(**Office of Economic Opportunity ; OEO**)の創設と「貧困との闘い」キャンペーンの展開を通して、都市部と農村部の貧しい地域に「コミュニティ開発法人」(CDC)を立ち上げたことにはじまる。それらのCDCの成功が今日のCDFIに繋がっているのであり、CDFIからの資金が、今日でも、CDCを介して、コミュニティに流れているのはその為である。

そして、1970年代には、CDFIは資金調達の方途を拡大し始め、特に、宗教団体や個人がその資金源となった。**community development banks**や**community development credit unions**が立ち上げられたのはこの時代である。しかしそれに続く1970-80年代は、量的にも微増の時期であり、CDFIが産業として劇的な変貌を遂げ急速に拡大したのは1990年代であった。

CDFI拡大の要因として、通常、以下の事柄があげられている⁽⁶⁸⁾。

1) CDFIファンドの創設 (1994年)。

これは、当時大統領候補であったクリントンが、遊説キャンペーン中に、**community development bank**がはじめて設立されたシカゴのサウスショアバンクでコミュニティ再生ビジョンを公にしたことから始まった。彼は、大統領に当選したら、サウスショアバンクをモデルに100の**community development bank**を設立しそして1000以上のマイクロエンタープライズ・レンダー(**microenterprise lender**)を立ちあげることを公約した。そして、当選後の1993年の7月、彼は新しい法案を提案し、それがCDFIファンドの創設に繋がり、後述の如く、そのファンドを利用して多くのCDFIが生まれることになった。

2006年現在、CDFIファンドによって公式に認められているCDFIの数は700を超えている。

⁽⁶⁷⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

⁽⁶⁸⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

2) 1995年の修正コミュニティ地域社会再投資法 (**revised Community Reinvestment Act (CRA) regulation**) によって、投資に値する活動として認証されたCDFIに対する貸し付けや出資がより容易になったこと、

3) CDFIから融資を受けた組織が成功する事例が積み重ねられ、それが新しい資金源の開拓や支持を集める、というプラスの循環が創り出されたこと。

2006年末の資料によると、アメリカ全土で、1000以上のCDFIが活動している⁽⁶⁹⁾。このCDFIは、コミュニティ開発を主要な使命とした、その内容に即して言えば、従来型の (**conventional**) 本流の (**mainstream**) 金融機関から相手にされない人々や制度に対して、貸し付けたり、出資したりあるいはその他さまざまなサービスを提供している、金融制度の総称である⁽⁷⁰⁾。

CDFIには幾つかのタイプがあり、当初は **community development banks**、**community development credit unions**、**community development loan funds**、**microenterprise funds** の4タイプからはじまったが⁽⁷¹⁾、現在では、5ないし6つの制度が知られている⁽⁷²⁾。

1) **community development banks**

経済的に行き詰まっているコミュニティを再建するために、融資や投資を通じて、資金を供給する、コミュニティベースの銀行。例えば、サウスショアバンクは、1973年に、11人の投資家によって買収されて、**community development banks** の嚆矢となった銀行であるが、その設立の目的は以下の2点にあった。第1に、サウスショアエリアのニーズに合うようにそのエリア内でローカル・マネーを循環させること、第2に、ローカルニーズに合わせてまたファイナンスの発展に合わせて、新しいマネーをサウスショアエリアに呼び込むこと。

2) **community development credit unions**

低所得層やマイノリティコミュニティに対して手頃な価格で (**affordable**) 信用貸しをしたり金融サービスを提供する組合組織

3) **community development loan funds**

社会的に責任ある投資家から市場価格以下で資金を調達し、苦闘している都市部や農村部で住宅やコミュニティ施設を建設する非営利組織にそのお金を融通している、ファンド。フィラデルフィアに全国組織がある。

⁽⁶⁹⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

⁽⁷⁰⁾ http://www.communitycapital.org/community_development/faq.html アクセス日 2007/01/02

⁽⁷¹⁾ Community Economic Development: Rhetoric or Reality?, p.211.

⁽⁷²⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21。

community development corporatin-based lenders and investorsが除外されることがある

(http://www.communitycapital.org/community_development/index.html

アクセス日 2007/01/02)。Dominiのページでも除外されている。

(<http://www.domini.com/community-investing/What-Is-A/> アクセス日 2006/12/21)。

例えば、サンフランシスコに本部を置く**The Northern California Community Loan Fund (NCCLF)**は、コミュニティ融資とテクニカル・アシスタンスをそのミッションとしている、1987年に設立された、北カリフォルニア地域をエリアとする、非営利型の地域金融機関である⁽⁷³⁾。

4) community development venture (capital) funds

経済的に行き詰まっている地域でコミュニティ所有の不動産や中規模ビジネスプロジェクトに対して開業資金を提供する、ファンド。

5) microenterprise funds

通常の金融機関では相手にしてくれないような零細ビジネスをはじめめる事業者や自営業者に融資したりテクニカルサポートを行う、ファンド。

6) community development corporation-based lenders and investors

近隣地域 (neighborhood) 振興 (例えば、雇用創出、住宅建設、等) につながる、融資・投資活動をおこなっている、地域住民が設立した非営利組織⁽⁷⁴⁾。

これらは、営利か非営利の違いがあっても、いずれも、マーケット主導型 (market-driven) で地域に根付いた (locally-controlled) 民間組織である⁽⁷⁵⁾。

このCDFI⁽⁷⁶⁾と本流の金融機関の相違は、前者がいわゆる「ダブル・ボトム・ライン」(経済的収益とローカルコミュニティに対する貢献) で自分たちの事業の「成功」を測定している点に見られる⁽⁷⁷⁾が、それには理由がある。というのは、CDFIは、それがテリトリーとしているコミュニティについて専門的な知識を日々蓄積し深めているからである。顧客や地域のリーダーとの関係を常に密にしているために、本流の金融機関にとっては時間の浪費であったりコスト高となるような個別的な事案やプログラムにも積極的に関与できるし、基準外の条件で貸し付けたり口座を開設できるのはこの為である。

このことは、CDFIが本流の金融機関と「対立」していることを意味するものではなく、むしろ両者は補完関係にある。なぜならば、それらは、コミュニティサービスという点で、マーケットベースのアプローチを共有しているからである。例えば、本流の金融機関がCDFIに投資して、その資金がコミュニティに流れることがあるし、よりリスクな負債をCDFIが肩代わりすることを条件に、CDFIと本流の金融機関が合同でコミュニティプロジェクトに資金を提供することは広く行われている。

⁽⁷³⁾ <http://www.ncclf.org/about.html> アクセス日 2007/01/03

⁽⁷⁴⁾ <http://www.domini.com/community-investing/What-Is-A-/> アクセス日 2006/12/21

<http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

⁽⁷⁵⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

⁽⁷⁶⁾ これらの組織を、設立目的、創業事情、ガバナンス、規制枠、融資先、資金源、サービス内容、テクニカル支援ごとに、比較対照された表 (<http://www.cdfi.org/compare.asp> アクセス日 2006/12/21) がある。

⁽⁷⁷⁾ <http://www.cdfi.org/whatare.asp> アクセス日 2006/12/21

CDFIは、先に触れたように、民間の金融機関である。そのCDFI自体はどこから活動資金を調達しているのだろうか。そこには、2つのルートがある。

第1は民間からの調達である。会社、個人、宗教団体、民間の団体が資金源である。デポジタリータイプのCDFI、例えば **community development banks** は顧客から資金を集めているし、**community development credit unions** は、通常のクレジット・ユニオンと異なり、組合員以外の預金者から資金を得ている。

第2は、財務省 (Department of the Treasury) が管轄する連邦CDFIファンド (1994年創設) である⁽⁷⁸⁾。CDFIファンドは、助成金、株式投資、組織的なキャパシティー・ビルディング (capacity building) に対する賞金、等の様式で、CDFIへと流れる。但しファンドが限られているため、CDFIがファンドを利用するのは容易ではない。競争は厳しく、一対一の割合で非連邦ファンドが準備されなければ、ファンドの提供を受け取ることができない。

繰り返すことになるが、再度、CDFIの特徴とその存在意義について確認しておこう。CDFIは、伝統的な金融市場では相手にしてもらえなかった (underserve) 人々やコミュニティに対して金融サービスを供給するというミッションに特化した金融機関であり、主として、低所得のコミュニティを対象に活動を展開している。

CDFIの顧客は次のような存在である⁽⁷⁹⁾。

- 1) 小切手勘定、預金口座、貸し出し、等を含む、手ごろな (affordable) 銀行サービスを必要としている、個人 (例えば、住宅の購入や仕事に必要な中古車の購入の為に便宜を図っている)、
- 2) 経済的に不利益な状態に置かれているコミュニティに対して、雇用の機会や必要なサービスをもたらそうとしている、スモールビジネスのオーナー、
- 3) 低所得層に手頃な住宅の建設及び改築をおこなう、住宅建設業者、
- 4) 社会の進歩から取り残されてきたコミュニティで、チャイルドケア、ヘルスケア、教育、訓練、アートあるいはその他の社会サービスを供給する、コミュニティの機関・施設。

日本の社会で「流行った」乱暴な表現を使えば、「勝ち組」と「負け組」あるいは「下流」のギャップが拡大しつつある現在、恵まれていない人々やコミュニティに金融的に積極的に援助しそのようなギャップをできる限り「埋める」こと。ここに、CDFIの存在意義がある。それ故に、その意味から言えば、コミュニティ・ビジネスとは直接的には結びつくものではないかもしれないが、その資金が、特に、CDCを介して、(特に、格差がひどい、という地域ではない、という意味で)「通常の」コミュニティ開発にも流れている

⁽⁷⁸⁾ <http://www.cdfifund.gov/> アクセス日 2007/01/03

⁽⁷⁹⁾ <http://www.cdfi.org/cdfiproj.asp> アクセス日 2007/01/03

とすれば、CDFIがコミュニティ・ビジネスを「下から」支えている大きな勢力となっている、という現状がある。

CDFIが積極的な活動を展開しているが故に、ベンチャー（起業）が可能なのであり、それがひいては社会的企業の起業を刺激し、その結果、コミュニティの開発が続けられるのであろう。

【イギリスの現状】

イギリスでは、アメリカのような CDFI industry ではなく、CDFI sector というコトバが使われている。その CDFIセクターを成長させ支持し強力な存在へとすることを目的として、2002年4月に、国家財政委員会（HM Treasury）によって立ち上げられたのが、コミュニティ開発金融協会（the Community Development Finance Association : cdfa）である⁽⁸⁰⁾。イギリスでは、クレジット・ユニオンや地域開発ファイナンスイニシアティブが社会的企業としてそれなりの歴史を有し地域金融の役割を果たしてきたが、それ以外にも、アメリカと比べると歴史は浅いが、Community Development Banks, Community Loan Funds, Micro-loan Funds and Community Development Venture Funds に代表される⁽⁸¹⁾、CDFIが存在している。

cdfaはそのCDFIをつぎのように規定している。「CDFIは、これまで投資の対象ではなかったコミュニティを社会的、経済的そして物理的にリニューアルするための新しい金融ツールである。それらは、本流の金融機関にアクセスできなかった困窮したエリアや相手にされてこなかったマーケットに貸し付けたり投資する。それらは、社会的リターンと財務的リターンをうみだすという2つの目的をもって金融サービスを提供する、サステイナブルなそして独立した組織である。あるCDFIは貸し付け業務をおこなうし、他のCDFIは株式投資をおこなう。2つの業務をおこなうCDFIも多少存在する。CDFIは、個人、零細ビジネス、マイクロビジネス、社会的ビジネス、を含む、幾つかのタイプの顧客にサービスする。」

上記の定義をより詳しく検討すると以下のように解説される。まず、CDFIの特徴としては、

- 1) サステイナブルであること、
- 2) 独立していること、
- 3) 金融機関であること、
- 4) 個人や組織に資金を提供しサポートすること、

⁽⁸⁰⁾ <http://www.cdfa.org.uk/cmframe.php?prmid=1100> アクセス日 2007/01/03

⁽⁸¹⁾ Letter to the Chancellor of the Exchequer from the Chairman of the Social Investment Task Force (<http://www.enterprising-communities.org.uk/rpt-cont.shtml> アクセス日 2007/01/03)

5) 不利な状況下に置かれてきたコミュニティや無視されてきたマーケットを発達させそこで富をうみだすこと、

が指摘されている。

そして貸し付けの対象となる事項として、

- 1) 運転資金
- 2) つなぎ資金
- 3) 資産や設備の購入
- 4) 開業資金
- 5) ビジネス上の買い物
- 6) マーケティング・キャンペーン
- 7) 個人ローン
- 8) 住宅の改築
- 9) 復職ローン

があげられている⁽⁸²⁾。

イギリスでは社会的投資が推奨され、cdfaも、社会的投資の一環として、CDFIへの投資を各方面に広く呼びかけている⁽⁸³⁾が、現時点では、(政府機関を含む)以下の3機関が主要な資金源となっている⁽⁸⁴⁾。

- 1) NatWes/Royal Bank of Scotland
- 2) the Department of Trade and Industry
- 3) Barclays

欧米では、CDFI以外にも、地域金融の役割を担っている制度がある。例えば、「コミュニティ財団」(Community Foundation)もそのひとつであり、ローカルレベルの自発的なコミュニティ活動を促進することを目的として掲げ、コミュニティが豊かになることに向けて資金提供を含めてさまざまな方途で援助している。

the Council on Foundations⁽⁸⁵⁾は、アメリカのコミュニティ財団の定義である、と断っているが、コミュニティ財団を次のように規定している。「コミュニティ財団は、多くの寄贈者によって設立され個別の名前が付けられた基金を永久的に守り育てる (build) ことを長期的な目的として掲げている、一定の (通常は、ひとつの州ないしは国を超えることがない) 地理的エリア

⁽⁸²⁾ <http://www.cdfa.org.uk/> アクセス日 2007/01/03

⁽⁸³⁾ <http://www.cdfa.org.uk/cmframe.php?prmid=1600> アクセス日 2007/01/14

⁽⁸⁴⁾ <http://www.cdfa.org.uk/cmframe.php?prmid=1400> アクセス日 2007/01/14

1) の正式名称は Community Development Banking at NatWest and The Royal Bank of Scotland であり、詳細は <http://www.natwest.com/> 参照。2) に関しては、The Small Business Service (SBS)のウェブ (<http://www.dti.gov.uk/>) 参照。また3) に関しては、

<http://www.personal.barclays.co.uk/> 参照。

⁽⁸⁵⁾ <http://www.cof.org/> アクセス日 2007/01/11

の住民の幅広い慈善行為から生まれた、非課税で非営利の自律的なそして一般大衆に支持されている無宗派の博愛的な制度 (philanthropic institution) である」⁽⁸⁶⁾、と。

このコミュニティ財団はアメリカのオハイオ州クリーブランドで1915年に設立されたクリーブランド財団 (Cleveland Foundation)⁽⁸⁷⁾からはじまった。それ以降続々と世界各地で財団が設立され、2006年末現在、アメリカでは650以上の財団があり、世界的に見ると、35カ国を超える国々で1100以上のコミュニティ財団が存在している。イギリスでこのコミュニティ財団への関心が高まったのは1980年代であり、イギリスにおいて「コミュニティ財団」概念を広める為に Community Foundation Network (CFN)が設立されている⁽⁸⁸⁾。ちなみに、日本では、「財団法人 大阪コミュニティ財団」が唯一のコミュニティ財団である⁽⁸⁹⁾。

1980年代中頃から、社会的責任投資が急速に注目を集めはじめた。CDFIの発達もそれとは無関係ではないが、それとは区別されて、社会的志向投資 (socially directed investment: SDI) と言われることがある。というのは、CDFIが伝統的な経済的リターンだけに関心を向けているのではなく、「社会的配当金」も要求しているからである。そこには、「マーケットプレイスの限界内という制約はあるが、社会的目的が最優先されている起業 (initiatives) を支えることをめざしている」のがSDIである、との理解がある⁽⁹⁰⁾。

1990年に、欧州委員会 (European Commission) の支持を得て、INAISE (the International Association of Investors in the Social Economy)が立ち上げられた (本部、ベルギー)。これは、SDI活動に専念する国際的な組織である⁽⁹¹⁾。

イギリスでは、公共部門と民間部門の境界が「曖昧で」あるアメリカと異なり、それらの部門に明確な一線が画され、ボランティア部門に関して「極端に視野が狭い」 (tunnel vision) 状況が長らく続いてきた⁽⁹²⁾。これは、マーケットには、リスク、情報不足、取引コスト等々のその不完全性に起因する問題あるだけでなく、偏見や政府の規制という課題が多々あったためであり、それが故に、コミュニティ・ビジネスの主体が金融機関から融資を受けることは非常に困難であった。

⁽⁸⁶⁾ http://www.cof.org/files/Documents/Community_Foundations/National_Standards/StandardsbyFocusArea.pdf アクセス日 2007/01/04。以下のウェブも参照のこと。

⁽⁸⁷⁾ <http://www.clevelandfoundation.org/> アクセス日 2006/12/25

⁽⁸⁸⁾ <http://www.communityfoundations.org.uk/> このパラグラフの数字は以下のページに拠っている。
http://www.communityfoundations.org.uk/about_community_foundations/what_are_community_foundations.php?PHPSESSID=e03adf0bc6dfb14770af276577edbaab アクセス日 2006/12/25

⁽⁸⁹⁾ <http://www.osaka-kommunity.or.jp/> アクセス日 2006/12/25

⁽⁹⁰⁾ *Community Economic Development: Rhetoric or Reality?*, p. 211.

⁽⁹¹⁾ <http://www.inaise.org/> アクセス日 2006/12/25

⁽⁹²⁾ *Community Economic Development: Rhetoric or Reality?*, p. 210.

しかし今日では、政府からの補助金と民間からの融資を組み合わせる方が検討され、そのような金融環境が改善されつつある。アメリカのLISCに類似した組織であるLocal Investment Fund (LIF)⁽⁹³⁾の設立や上述したCDFIセクターの構築はそのあらわれであり、社会的セクターにお金が流れるメカニズムが育ちつつある。

コミュニティ開発を第一義とした地域金融機関がさまざまなチャネルで整備されてきていること——これが、イギリスにおいてコミュニティ・ビジネス（社会的企業）が活発化している大きな要因である。

日本でも、1990年代の後半頃から、欧米のCDFIに相当する機関が生まれ、コミュニティ・ビジネスを金融的に支援する動きが出始めてきた。例えば、未来バンク、市民バンク、コミュニティパワーバンク、コミュニティファンド、等、がそれに相当するし、あるいは、各地で地域通貨も発行されるようになり、コミュニティ・ビジネスを巡る環境も次第に変わりつつある。その詳細な検討はこれからの課題である。

(続)

【追記】

本稿は、科学研究費補助金（平成18～20年度）の対象となった「奈良県コミュニティ・ビジネスの経営学的研究」の一環をなすものであり、コミュニティ・ビジネスに対する3人の見解を整理して宮坂が文章化したものである。

⁽⁹³⁾ <http://www.lif.org.uk/> アクセス日 2006/12/25