

海外

論文

&

社会的企業の実相

(The Case Against Social Enterprise)

レポート

スティーヴン・スコフィールド

中川 雄一郎 訳

【訳者より】

現在、イギリスの非営利・協同組織陣営では、「雇用の創出」と「コミュニティの再生」のための一つの重要な政策として「社会的企業」が課題になっている。「社会的企業」の評価については、ブレア政権による「民営化」の評価と結びついてさまざまな見解が提示されている。

そこで、「社会的企業」の展開プロセスを批判的に見ている一つの典型例として、S. スコフィールド氏の手による本論を掲載し、「社会的企業」を議論する機会をここに提供することにした。

はじめに

社会的企業は現在大きな話題になっているが、ひょっとすると次期の重要な検討事項にさえなるかもしれない。社会的企業の擁護者たちは、長期にわたって困難な生活状態に置かれている地域での雇用の創出、職業訓練の機会の提供それに地域サービスの開発といった野心的なアジェンダを助成金に依存するのではなく資金的な実行可能性の見通しを抱かせながら提示している。

「社会的企業連合」(the Social Enterprise Coalition: SEC) 理事長のジョナサン・ブランドは、2004年に『オブザーバー』紙の取材訪問を受けて次のように述べた。

...私たちは、今から20年以内に本連合が

イギリス労働組合会議(TUC)やイギリス産業連盟(CBI)と相並ぶ位置にいられるように社会的企業のための基礎を確かなものになりたいと思っています。本連合はイギリスにとって中心的なものとなるでしょう。(Observer, 2004)

多少の誇張を割引いても、社会的企業をめぐる運動に勢いが増してきたことは疑いないだろう。中央政府は、貿易産業省(DTI)の「中小企業局」(SBS)を通じて、「社会的企業局」(SEU)を設置したし、また最近では、目標として定めた支持拡大を確実にするための基礎として、イングランドおよびウェールズにおける社会的経済の規模スケールに関わる一大研究プロジェクトの立ち上げを決めている。「地域開発機関」(RDAs)はそれ

ぞれ類似の支援組織を擁しているのも、一人の「社会的企業アドバイザー」もいないような自尊心のない地方自治体はまったく活気がないとみなされてしまうほどである。

何故このように社会的企業への関心が高まってきたのか、また主たる受益者だと想定されている比較的貧しいコミュニティとその地方経済にとって、その含意するところは何か。われわれは、このペーパーで、地域コミュニティの再生に大きな貢献を果たすモデルとしての社会的企業を批判的に分析しようとするものであるが、そうする前に、社会的企業は、明確に定義することが難しく、整合性をもつのも容易でないことを明らかにしておきたい。

社会的企業は、ほどなく分かるように、地方経済に対する規模や重要性の問題、「社会的目的か私的目的か」という両義性の問題それに利潤追求のための取引きと不利な条件の下に置かれているコミュニティのための地域サービスの提供との間の緊張状態の問題を含む重大な問題を覆い隠す包括的なフレーズである。それは、公共サービスの供給の民営化や市場化という特に重要なコンテキストや社会的経済の抜本的なオルタナティブなモデルとしての期待にどう影響するかについて何らの考慮も払われていないのである。

定 義

社会的企業の主要な思想家であるジョン・ピアースはこう主張している。

ある組織が「どんな場合に社会的企業であるのか」、「どんな場合に社会的企業で

ないのか」を社会に知らしめることは社会的企業の定義を明瞭にし、曖昧にさせないためにどうしても必要である。

(Centre for Local Economic Strategies, 2004)

彼にとって社会的企業には自らを他と区別する6つの明確な特徴がある。すなわち、

1. 社会的目的、
2. (社会的目的を達成するための) 仕事に従事する、
3. 私的な利潤分配をしない、
4. コミュニティの利益のために資産を保有する、
5. 民主的な組織構造、
6. ステークホルダーに対する説明責任。

(Centre for Local Economic Strategies, 2004)

しかし、利潤にではなく、社会的目的に強調点を置くことは普遍的に共有されていない。「社会的企業ロンドン」(SEL)は社会的企業を本質的には私的セクターの一部である、と次のように述べている。(Social Enterprise London, 1999)

社会的企業は社会的目的のために所有され、取引きする競争的事業体である。社会的企業は、市場占有率を確たるものにして利益を生み出すことによって事業体として成功しようと努める。社会的企業は、事業体として成功することの必要性を社会的目的や目標と結び合わせる。社会的企業は、従業員、消費者それにコミュニティのための長期的な利益を重視する。

同じように、DTIもこう主張する。

社会的企業は 大規模な社会的企業も小規模の社会的企業も ボランティア・セクターの専門的知識と献身性を営利世界のセンスのよさと融通性と結びつける。
(Department of Trade & Industry, 2003)

明らかに、ここには社会的企業を構成しているものが何であるかについて別の説明を要する余地がかなりある。社会的企業のルーツをボランティア・セクターや協同組合運動に求めるピアースや他の多くの人たちにとって、社会的企業は(営利企業などと)根本的に異なるモデルを表している。すなわち、ある人たちは、民主的な組織を通して、伝統的に理解されてきた意味で利潤に依存することなく、公共の利益のために協働し得るような社会的企業のビジョンを描いており、また他の人たちは、社会的企業を、通常の市場メカニズムを通じて利潤を得ながら社会的目的を維持していくものだと見ているのである。

社会的企業の推進者

これらの異なった観点を考慮するならば、社会的企業の主要な推進者が誰であり、何であるか 政策に影響を与える主要な人たちと組織 について考察することは価値がある。早くも第1次ニュー・レーバー政府の選挙と同じ1997年に、例えば、デモス(Demos)、公共政策研究所(the Institute for Public Policy Research: IPPR)およびニュー・エコノミクス財団(the New Economics Foundation: NEF)のようなシンクタンクに

よって、特に貧しいコミュニティにおける社会サービス供給のための強力なオルタナティブとして社会的企業を助長する論潮が生まだされた。おそらく、もっとも影響力のあったのは、デモスのチャーリー・リードビーターの論文であろう。それは、

政府によって提供される伝統的なサービスよりも費用がかからずかつ効果的でもある積極的福祉、保健・医療による健康管理および住宅の革新的形態の創出...というビジョンを掲げている個々の人たちに(Leadebeater, 1997)

焦点を合わせた論文である。このような考えは、不利な条件の下に置かれている貧しい^{エリア}地域で事業展開している社会的企業を激励している博愛的な支援者の援助を受けてダイナミックに事業を起こす自発的な実践家(self-starter)を想起させる「アメリカ型社会的企業」(US social entrepreneurship)に大きな影響を受けているのである。すなわち、公的セクターの狭量で想像力を欠いた官僚主義の束縛を突破するために一種の英雄的な「理想型」が大西洋を越えて移入された、ということである。企業援助に関わる社会一般の文化意識やこれまで主流であった公共サービスのあり方に代わる「第三の道」(Third Way)にコミットしてきた政府にとって、これは大いに魅力のあるものであった。

地域再生基金の役割もまた重要であった。特に、1990年代末にコミュニティ経済開発として認定されたものを優先し始めた「ヨーロッパ地域開発基金」(European Regional Development Funds)の役割が大き

かった。これには「ヨーロッパ委員会」(European Commission)にいくつもの報告書を提出したリヴァプール大学のピーター・ロイド教授の研究が与って力があつた。一つの基本的な関心事は、以前の多くの地域再生プログラムがインフラストラクチャー主導の、すなわち、長期失業者といった経済的にもっとも不利な条件の下に置かれているグループに直接利益をもたらさない、大資本向けのプロジェクトであつた、ということである(European Commission, 1996)。不利な条件の下に置かれている貧しい^{エリア}地域における、またそのような地域のための新しい公共サービスと地方の雇用とを促進する別の形態の地域再生支援が求められたのである。

このような貧しい地域に見られる低い技術・技能の基礎といった重大な障害が存在していることを認識すればこそ、その強調点は、コミュニティの現実のニーズを満たし、有用な仕事を提供し、技術・技能を高め、そして賃金をもたらす新しい企業を人びとが創設することができる位置に彼らを近づけるための、雇用受容能力(capacity building)の形成や職業訓練(training)に置かれたのである。この利益は他の地域再生プログラムよりも高い乗数効果*を含むであろう。何故なら、所得のうちより多くの部分が地方の人びとによって彼らのコミュニティに投下されるので一定範囲の他の地域サービスにも利益をもたらすことになり、かくして長期的な開発と持続可能性に寄与するからである。このアプローチは、コミュニティ経済開発が「ヨーロッパ地域開発基金」(ERDF)の「目標2」・「優先事項3」の基準

による主要な基金プログラムとなつたことから、EUの諸制度を通じて急速に大きな支持を得ることになった。

社会的企業に対する他の支援としては、現在のところ、新規事業を奨励するために政府がDTIを通じて「フェニックス基金」を設置したことがあげられる。この基金は、不利な条件の下に置かれている貧しい地域で事業活動している社会的企業と社会的企業へ投資する投資家のための減税、および新しい法律の構成 すなわち、「利潤および資産はコミュニティの利益のために使用されなければならない」との特徴を有してはいるが、主流の会社(例えば、株式会社)と同じように、社会的企業と社会的企業に投資する投資家の両者のために社会的企業の設立を容易にする「コミュニティ利益会社」(CIC)を対象にしている。

ここには社会的企業を背後で支えている有力な政治的な推進力が存在することは明らかであつて、それだけに「ボトムアップ」というよりはむしろ「トップダウン」の推進力になり易いのである。換言すれば、さまざまな地方組織による社会サービスの供給の経験、例えば、労働者協同組合のような強力な伝統的モデルの経験に基礎を置いた有機的な開発はほとんど見られないように思われる。それどころか、この主要な推進者は、「社会的企業ロンドン」(SEL)のような有力な支援機関のネットワークと結びついているバーライト・シンクタンク(Barite think tanks)のコア・グループなのである。このようなシンクタンクは必ずしも社会的起業の代表的なモデルあるいは適応可能なモデルではない外部のモデルに期待するのであ

るが、それらのモデルは公共サービスのオルタナティブな供給と企業文化の確立とを求めるブレア政府のより広い目標と一致しているモデルなのである。

とはいっても、そのような地方の公共サービスの供給が存在しなかったのだと言っているのではない。イギリスには事業経営活動と社会サービスの供給とを成功裡に調和させてきた協同組合やボランティア組織の経験の蓄積^{レガシー}があることから、協同組合やボランティア組織は、社会的企業の一層の発展のための潜在的に可能なモデルとして引き合いに出されてきた。しかし、この重要な印象は、公共サービスの供給のための「第三の道」が見いだすことができる 実際のところは「見いださなければならない」のであるが との政府の主張に応えた、時流に乗ろうとする効果をもつのである。

「ヨーロッパ地域開発基金」(ERDF)のような地域再生資金が利用できるようになり、政府や社会的企業の主要な擁護者たちが社会的企業を「未来の波」だと強調しており、また広範囲にわたる支援ネットワークが立ち上げられていることからすれば、多くの組織が、特にボランティア・セクターとコミュニティ・セクターの組織が資金的および制度的支援にアクセスし、利用するために自らのイメージチェンジを図ろうとしていることは驚くことではない。

社会的企業の規模

実践的な観点からすると、社会的企業とは何であるのか、すなわち、社会的企業は経済的活動と社会的活動のいかなる領域に関わるのか、経済全体における社会的企業の

規模と重要性はどのようなものなのか、に関心が向けられる。

次のリストは、事業活動を網羅したものではなく、いくつかの種類の好評な事業活動を示したものである。

ソーシャル・ケア/チャイルド・ケア(育児・保育)/ヘルス・ケア(健康管理)、
コミュニティ・アート。
スポーツ施設/レクリエーション施設。
コミュニティ・トランスポート(交通)、
リサイクリング/再生可能エネルギー/環境改善。
コミュニティ・カフェ/コミュニティ・ショップ。
ソーシャル・ハウジング/断熱および修繕。
ILM 組織/職業訓練/管理作業領域。

前述したように、DTIは全国調査の結果を最近発表した(IFF Research 2005)。その調査は電話による全国規模の調査であったが、それによると、社会的企業の数と規模についての評価は以前とかなり違っている。すなわち、イギリスにおいて社会的企業に分類される組織は1万5,000であり、その数はイギリスの全企業数の1.2%、従業員数47万5,000人、売上高180億ポンド(約3兆6,000億円) そのうちの148億ポンド(約2兆9,600億円)は取引事業活動による売上高である。

これらの数値は、主にヘルス・ケアとソーシャル・ケアのサービスによるもので、売上高の3分の1を占めている。実際のところ、

取引事業活動の多くは、ヘルス・ケア、ソーシャル・ケア、チャイルド・ケアそれに職業訓練といったサービス もともとこれらのサービスは公的セクターによって提供されていた を含んでおり、現在では公的セクターと連携を取っているセクターでなされている。だが、このことは、このような収入は公共団体との契約を通してなされたサービスによるものなのか、それとも他の源泉から得られた所得によるものなのかどうか、という疑問を生み出す。というのは、これらのサービスの多くは無償あるいは低コストで提供されるからである。

そのことと関連して、社会的企業の規模が問題になる。社会的企業の半数は従業員が10人以下であり、従業員250人以上の社会的企業はわずか2%にすぎない。一つの明白な疑問は、このような社会的企業のうちどれほどのものが持続可能であるか、ということである。何故なら、資金的側面からの存続可能についての評価がまったくなされていないからである。況や社会的企業の「倒産率」においてをや。

われわれは、情報が入手し易くなると、どうしても比較的規模が大きくまた勢いもある組織についての情報を入手しようとする。次の表（「主要な社会的企業」）はそのような社会的企業のいくつかを要約的に示したものである〔別記〕。それらは、社会的企業が地方自治体、コミュニティおよびボランティア組織を含む多様なバックグラウンドからどのように進化・発展してきたかを例証していると同時に、社会的企業は、一方でその社会的目的に対する責任を保持しながら、他方で助成金依存状態から資金的に自立し

ていく本質的特性(エトス)を共有しているのだということを具体的に示してくれている。

しかしながら、社会的企業の増大は、職業訓練の契約を通じてか、あるいは中央政府、地方自治体それに他の公共機関に関係するサービスの供給を通じてか、いずれかを通じてかなりの程度まで公的な周旋・支援に左右されるのである。このような組織は、主流の諸機関と比較すると、その仕事の革新的性格を強調するのであるが、公的セクターのサービス供給の一部であるというのが依然として本当のところなのである。

若干のコメントを加えるに値する他の側面は、社会的企業の多くが伝統的協同組合の特徴的性格を発揮する方法である。今のところ、それらの社会的企業は協同組合という用語をほとんど使っていない。その訳は、おそらく、「オールド・レーバー」を連想させまいとしているためか、あるいは民主的な説明責任を重んじるよりも企業的革新を強調するブレア主義に拠ろうとしているためであろう。

大規模な社会的企業の数に限られているのと対照的に、比較的規模の小さな社会的企業の数はずっと多いにもかかわらず、これらの社会的企業についての情報は 新たな研究がなされているのに 依然として継ぎ接ぎの感を否めない。それ故、ここでの課題は次のことを含んでいる。すなわち、社会的活動と経済的活動とのバランス、取引事業活動形態とその他の活動形態との比率、助成(補助)金と取引所得との関係したがって、こうした今後起り得る緊張状態を確認するために、「混成的な社会的企

業」という用語が使われることになる(Pharoah et al, 2004)。

こうして、社会的企業がその活動を急速に成長させていくであろうことは一般的に理解できるのであるが、それでも経済全体と、そして社会的企業が奉仕する、社会的に不利な条件の下におかれている貧しい地域との双方に対するその実際の重要性についてはより幅広い「コミュニティの利益」を正しく評価するための「社会的監査」を考慮してさえも、なお重大な疑問が残るのである。

社会的企業の将来

社会的企業の擁護者にとって、比較的規模の大きな組織の成功は、社会的企業がいかに有効であり得るかを立証してくれるものである。したがって、彼らにとっての重要な課題は、現にそうであるように、より広い範囲に及ぶ規模で公的な周旋を始めること、特に地方自治体や数十億ポンドもの契約責任を負っている国民医療サービス(NHS)といった主要な公共機関や制度を利用することによって大規模な社会的企業の成功を実現していくことである。ただし、社会的企業は資金的な存続可能性と規模を欠いている、という(正統な理由が示されない)懸念のために、それらの機関や制度は主に私的セクターの(サービス)供給者に先んじて活動しようとしなさい、と批判されているのである。

基本的な問題であるにもかかわらず、これまで総じて無視されてきた問題がある。それは、社会的企業は公的サービスの民営化と公的セクター内で存続している事業活

動の市場化というコンテキストのなかでどのような経営を期待されているのか、ということである。中央政府が公的セクターよりも、例えば「民間金融イニシアティブ」(PFI)のような私的セクターの産業経営者を機械的に重用したり、また供給の公正さを止めている財団法人組織の病院(foundation hospital)や私立中・高等学校(academy school)のような2層システムを奨励したりする政策を導入して、公共サービスの構造を実際に大きく変えてきている時に、まずは社会的企業が私的セクターと同じような方法を用いて資金的な存続可能性、効率性および収益性の基準を満たさないのであれば、社会的目的の達成という課題に社会的企業が取り組むことのできる方法など考えつくことは難しいであろう。

このことは、公的セクターと非営利(not-for-private profit)のサービス供給者との間でこれまで培われてきた、合意し共感する関係を大きく変えてしまうかもしれないのである。論理的に言えば、それはまた、これまではボランティア・セクターやコミュニティ・セクターによって供給されていたサービスに私的セクターの会社や企業が侵入することを意味することになるのである。

ある特定のグループあるいはコミュニティにサービスを提供するボランティア・セクターやコミュニティ・セクターのなかでも小規模な組織に対してさえ、私的セクターの会社や企業と同じ市場価値や事業責任が社会的目的や民主的な説明責任以上に強調されるようになってきている。また助成依存から抜け出して資金的に自立することが、そして可能であれば、営業利益

を上げることが高く評価されるようになってきている。しかし、これらの小規模な組織のほとんどすべては、誰もが認め得るような形態で事業を行なっている訳ではないのである。すなわち、それらの組織は、資金を利用して事業活動を展開するにはあまりに小規模なのであって、そのコミュニティのなかでももっとも貧しい人たちの何人かと関わりをもって協働しているのである。もし組織が脆弱で社会的排除に直面しているグループと協働しているのであれば、たとえ可能であり得ても、そのようにして剰余を生み出すことなど受け入れられるのだろうか。

この問題に対する回答は単純に「ノー」と言えるのであり、それ故、ボランティア組織やコミュニティ組織の大部分は、社会的企業ではないし、したがって、社会的企業の一部としてもおそらく構成されないだろう、というのが論理的な帰結である（逆に言えば、いくつかの非常に曖昧な分類 例えば、独占的な取引業者であるが、彼らは、自分たちの取引が社会的価値を有するのだという論拠を示すことができさえすれば、社会的企業として支援や援助を与えられるのであるに導いてしまうかもしれない目標を達成するための社会的企業の機関ネットワークに対する圧力が存在しているのである）。

ボランティア・グループやコミュニティ・グループは、市場化という文脈の下においては、その時々状況判断から止むなく社会的企業組織に変わらざるを得なくなる雰囲気や一段と強められ、そして次に、経営が困難になるや、「企業家的精神」が十分に発

揮されていないのだ、との非難を受けるようになるのである。適切なサービスを提供するために堅実で安定した資金調達こそ現実の問題であるにもかかわらず、である。

社会的経済のオルターナティブ・モデル

ここで、協同組合運動側のピアースや他の多くの人たちが主張する、独創的な「社会的経済」論に再度言及することは価値のあることである（Pearce, 2003）。彼らにとって、グローバリゼーションへの対抗として、地域金融のためのクレジット・ユニオンによって 場合によっては、オルターナティブな通貨や地域通貨（LETs）をも通じて 支援された食料、エネルギー、住宅、地域輸送などを含む一定範囲の地域のサービス供給に基礎を置くオルターナティブを創出することはまったく根源的、抜本的なことである。それが、現在の政治状況の下でどんなにユートピア的であるように思えたとしても、事実は、社会サービスの提供は、社会的経済がどのように展開されるべきなのか、その進路を明確に示す絶対的な優先事項であった、ということである。

われわれはまた、より協力的で支援的な政治的枠組みの下で、民主的所有制や現実の経済能力をめぐって1970年代の急進的な理念に共鳴する別のオルターナティブに注意を向けることができる。ここでは、一つの有力なオルターナティブとして「地域所有の公共企業」（Locally Owned Public Enterprise : LOPE）をあげておく。この企業は、しっかりした資金的な支柱をもつ地方自治体あるいはコミュニティの組織を通じ

て地域的に所有され、また代表する公的諸団体に対し説明責任を負い、そして必要不可欠でかつ売買可能な社会サービスをコミュニティに供給するのである。このような組織体は民営化の意に大いに反することになる。何故なら、それは、われわれのエネルギーのニーズの相当部分を満たしている、コミュニティに根ざした再生エネルギー・システムを含む新しい科学技術エリアの拡大に協力する一方で、上下水道や公営輸送のような地方自治体所有制に基づくサービスに積極的に戻ろうとすることになるからである。

LOPEsは、社会サービスの提供という「公共のエトス」に基づいて職務を遂行するのであるが、社会的に軽視され、周辺化されている人たちやグループの職業訓練と雇用といった社会的目標を組み入れた、地方自治体との長期的な契約関係をもつことになるだろう。とはいえ、社会サービスの供給に際してはある種の融通性をもつことになるだろう（したがって、公的な社会サービスの提供という文脈においては企業という用語も使われるだろう）。

明らかに、このことは、政治的な協議事項にはならないし、またなりそうもないのであるが、それでも、社会的経済の本来のビジョンと大いに合致していると思われるし、また公共企業体のマネジャーの訓練と関連する所有制のあり方、中央政府のコントロールから独立している地方自治体の資金調達や財政資源それに地域コミュニティアカウンタビリティに対する説明責任をめぐる重大な、しかし実際の課題を提起するのである。

むすび

われわれが今まさに必要としているのは、少額な予算で、また克服し難いハンディキャップにもかかわらず、驚異的な実例を示している英雄的企業家個人ではない。われわれが必要としているのは、重要かつ資金的に適切な地方公共企業体を効率的にまた公的セクターのエトスをもって経営管理することのできる、堅実で信頼できる市民グループであり、教養に富んだ公務員なのである。そのような人たちの間で「コミュニティ利益会社」(Community Interest Company)を構成しているものが何であるかについての解釈が厳密になされてはじめて社会的企業がその他の取引事業活動に従事する余地が存在するのである。しかしながら、そのような社会的企業と、労働市場から排除され周辺に追いやれているグループを対象とするがしかし、実質的に重要な取引事業活動を展開していない比較幅広い事業活動を行なうボランティア・セクターやコミュニティ・セクターとの間に明瞭な線引きがなされなければならない。

抜本的な政策の見直しは、これまでのところ、政治的レーダーに捉えられないほど遠いものようだが、しかし、われわれとしては、社会的企業の運動を通して明らかになってくる社会的経済の主要なモデルの意味と組織構成それに起こり得るオルタナティブについて必至になって議論し検討することが肝要である。何故なら、地域コミュニティがその「生活の質」に影響を与える経済的決定に対するコントロールの権利をもたなかったことはこれまでなかったからである。

ここ数年にわたって、主要な社会サービスの民営化、地方自治体の権限の衰退、公的セクターにおける市場原理の加速化に伴って、現実の経済力は私的セクターあるいは不可解な特殊法人(quangos)に移ってきている。名目的には公的セクターにある郵政公社(Post Office)のような組織ですら、今や、独立採算の利益管理責任制(profit center)に基づいて経営し、したがって、「社会的目的」という概念を放棄しているのだから、地方の郵便局は、財産・資産の資本化を経営姿勢とする「効率」を理由に閉鎖されるのである。

そのような経営姿勢が社会的企業にもまっしぐらに押し寄せてくる現実の危険性は存在しているのであって、それはやがて不利な条件の下に置かれているグループやコミュニティを対象に事業活動しているボランティア・セクターやコミュニティ・セクターの受容能力を実際に傷つけてしまうことになるのである。そして他方で、そのような状況は、民営化、市場化それにグローバリゼーションという現在の趨勢に対応する抜本的なオルターナティブとしての社会的経済のビジョンを蝕んでいくのである。現状では、「社会的企業連合」(the Social Enterprise Coalition)が、TUCやCBIと相並んでというよりもCBIの補助機関として20年もの長きにわたって重要な存在になるかもしれないのである。

[別記] 主要な社会的企業

ワイズ・グループ(Wise Group): 建設および環境プロジェクトを通じて長期失業者の就労を支援するために1980年代にグラスゴーで設立。現在は、スコットランドおよび(イングランドの)ノース・イースト(主にノーサンバーランド州とダラム州)で350人ものスタッフを雇用する、職業訓練の組織に成長。EU、地方自治体、地域の企業それに中央政府から資金援助あり。

クリエート(Create): 1996年にリヴァプールで設立され、社会的企業を名乗る。中古電気製品の再生利用とそれらの製品の低所得世帯向け販売によって、主にスペケおよびガーストン地域の人たちに職業訓練および仕事おこしを実践している。2004年の売上高は100万ポンド(約2億1,000万円)で、そのうちの55%は電気製品の販売によるもので、42%が職業訓練契約、補助金はわずか3%である。この社会的企業のスタッフはフルタイムが26人、パートタイムが(職業訓練関係)50人。

グリニッジ・レジャー(Greenwich Leisure Limited): 地方自治体が運営するレジャー・サービスの予算削減に応じて1993年にグリニッジで設立。この自治体は、地方公共機関では利用できないさまざまな補助金や外部資金を利用できる非営利・協同組織の活用による予算削減への対応を検討し、グリニッジ・レジャーを協同組合(Industrial and Provident Society)として立ち上げた。グリニッジ・サービスは、他のロンドンおよびサウス・イースト地域の自治体運営によるレジャー・サービスを行なっている自治区

と事業契約を交わし、著しい成長を見せている。現在、この社会的企業には800人以上のフルタイム・スタッフと2,000人以上のパートタイム・スタッフが就労し、その売上高は3,500万ポンド(約73億5,000万円)。

ハクニー・コミュニティ・トランスポート(Hackney Community Transport): コミュニティ・バス・サービスを提供するために1983年にハクニー(ロンドン自治区)で設立。主要なバス・サービスはロンドン・トランスポートとの契約によるもので、この契約によって事業が拡大されてきた。現在、ハクニー・コミュニティ・トランスポートは3つの主要なバス・サービスと他の一定範囲のコミュニティ交通事業を経営。現在、この社会的企業には320人が雇用されており、また(公営であった)1982年に総収入の70%を占めていた補助金が2004年にはわずか3%に減少している。

EAGA パートナーシップ(EAGA Partnership): 低所得世帯のエネルギー 例え住宅のロフト断熱材 のニーズに対応することを主目的に1990年代初期にニューカッスルで設立。EAGAは、ニューカッスルをベースに、低所得家庭のために補助金を供与して暖房化を促進する政府計画を運営する事業を他の地域に拡大している。現在、EAGAは断熱材の利用とセントラルヒーティングの設置に700人以上を雇用し、売上高は2億5,000万ポンド(約525億円)。

スティーヴン・スコフィールドは、ブラッドフォードをベースにして地方経済政策および地方経済の再生に関わる研究を続けているフリーランスの研究者で、ブラッドフォード大学・平和研究学部(Department of Peace Studies)で博士号を取得。

「乗数効果」とは、「新たな支出増加が総所得にもたらす拡大効果比率」のことである。

《なお、本稿はイギリス協同組合学会の機関誌である *Journal of Co-operative Studies*(vol.38, No.3, December 2005)に掲載された論文を中川雄一郎が翻訳したものである。》