

# 「社会的企業」におけるインセンティブ問題についての考察<sup>1</sup>

前 田 拓 生

## A consideration of Incentive problems in “Social Enterprise”

Maeda Takuo

### はじめに

サブプライムローン問題以来、世界的に経済の閉塞感が強くなり、市場主義的なシステムだけでは経済が機能していかないことが認識されつつある。このような中では、「社会的共通益の実現」を目標とする「社会的企業」という主体が重要になってくると思われる。

そこで、まず、中川・柳沢・内山（2008）を中心に「社会的企業」の母体となる「非営利・協同セクター」について分析を行った。その後、「社会的企業」の要件を考察したが、「社会的企業」とは、一般の「非営利・協同セクター」の性格の上に、「企業家活動」が必要な主体であることを見ることになる。したがって、このような企業への資金拠出者は、通常の事業会社と同じようにリスクテイク能力が必要になってくることに加え、経済的なリターンが少ない場合やリターンそのものがない場合があるので、「社会的企業」への資金拠出についてはインセンティブ問題が生じることになる。そこで、インセンティブ問題を考察するために、資金拠出者サイドから「協同組織、非営利組織、営利組織」に区分し、それぞれの性質について分析を行った。加えて、実際の日本の法人制度における「器」がどのような位置にあるのかについても考察した。

このように、ここでは資金拠出者サイドから見た「社会的企業」を分析するとともに、日本において活動可能か否かについて考察を行った。

## 第1章 「社会的企業」とは

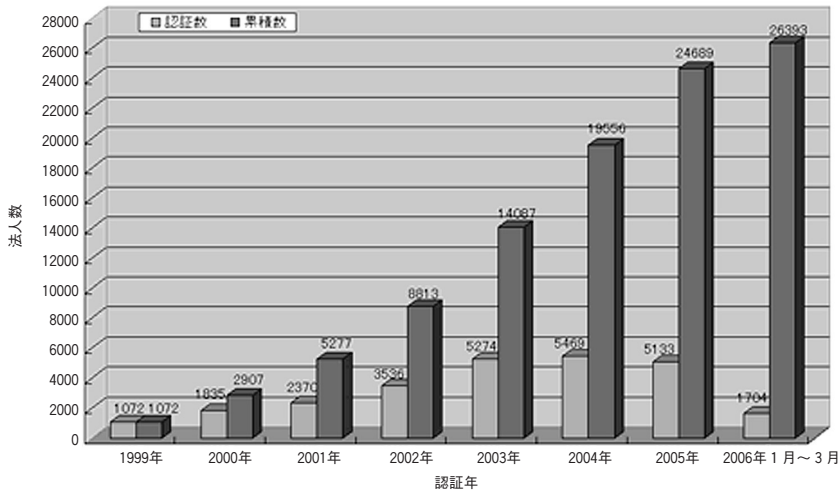
### 1. 非営利・協同セクター

ボルザガ／ドゥフルニ（2004）によれば<sup>2</sup>、サードセクターあるいは非営利セクターは「医療、

1 この研究は、NPO 法人ローカルアクション—シンクポッツ・まち未来（通称「NPO まちぼっと」）の「非営利金融・アセット研究会」での議論の一部をまとめたものである。

2 ボルザガ／ドゥフルニ（2004）p367より

(図表1) 認証年別法人数の推移



出所) 日本 NPO センター「NPO 広場」NPO 法人データ分析より

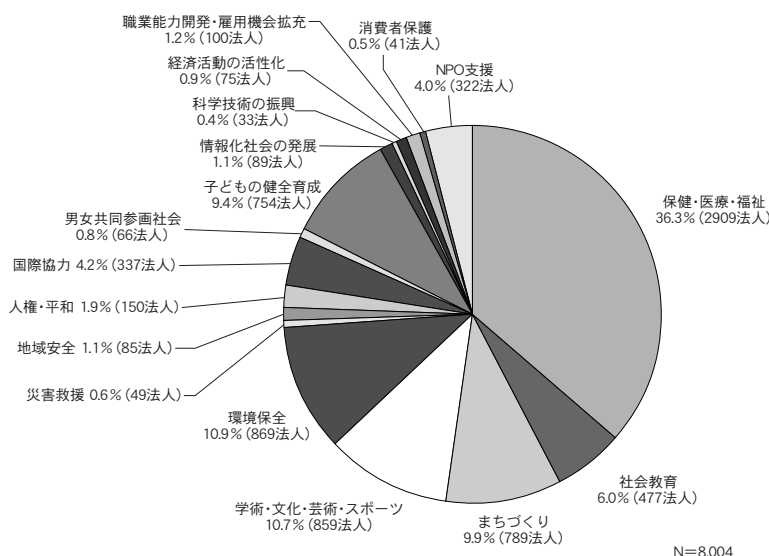
文化、余暇、福祉産業の分野で成功しながら、近年急成長し、「社会サービス・コミュニティケアサービス・社会的共通サービス (social, community care and collective services) への増大する需要にこたえるものになりつつある」ことがわかる。そして、「サードセクター組織は、しだいに生産的な企業家手役割を担いつつあり、これら組織は「社会的企業」という「新しい企業の形態」に発展しようとしているという。特にフランスやベルギーのような国では、民間サードセクター組織がすでに福祉サービスの供給に関与しているので、政府・自治体からの一層の自立が顕在化している<sup>3</sup>。

同様に日本においても近年、特定非営利活動法人（以下、「NPO 法人」）が急速に増加し（図表1）、「『保健・医療・福祉』が全体の約4割を占めている。次いで『環境保全』『学術・文化・芸術・スポーツ』『まちづくり』『子どもの健全育成』がそれぞれ全体の約1割で、上位5分野で全法人数の約8割を占める」に至っている（図表2）。

しかし、このNPO法人は「非営利」を標榜している組織であり、「非営利＝利潤非分配」と考えれば、欧米で使用されている「サードセクター」という意味での「協同組織」とは区別されるべき存在ということになる。また、「出資」を受けることができない「器」であるなど「社会的企業」として発展していくには困難が多い組織形態といえる。他方、「サードセクター」という意味での日本の協同組合は、それぞれの活動目的に応じて別々の根拠法によって規定されているため、新たなサービスを生産し、それを中心として社会的活動を行う「器」を「新たに設立する」には、現行

3 他方、イタリアやスペインでは、社会的サービス、社会的弱者の労働市場への統合などにおいてサードセクター組織が積極的に関わっていなかったこともあり、「サードセクターの企業家的な組織が登場することは全く新しい現象であった」（ボルザガ／ドゥフルニ（2004）p368）ようである。

（図表2）主な活動分野別法人数と割合



出所) 日本 NPO センター「NPO 広場」NPO 法人データ分析より

法上、非常に使い勝手のよくない「器」となっている<sup>4</sup>。

このように NPO 法人も協同組合も、日本において社会的活動を行う「器」としては重要であり、現状において大切な位置を占めていることは確かであるが、今の組織および「器」をそのまま発展させることで、欧州に広がりつつある「社会的企業」まで押し上げるのは、相当な困難があると思われる。実際、「社会的企業」の研究においては「非営利」と「協同セクター」<sup>5</sup>をそれぞれ単独で考察するのではなく、「非営利・協同セクター」として包括し、そのような大きな枠組みで社会的活動を行っていく主体を考えることが重要になってきている。

しかしそのためには、この「非営利」と「協同」という用語について、それぞれの内容における違いを分析するとともに、それらを包括する必要がある。この点に関して中川・柳沢・内山（2008）では「非営利・協同」についての要点をまとめている<sup>6</sup>。これによれば、そもそも「非営利」という場合でも、「完全非分配（狭義の非営利）」と「制約条件下での部分分配（広義の非営利）」があり、また、「協同」とは「民主的コントロール」が担保できるか否かが重要であるという。ここで「非営利・競争組織としての協同組合と NPO についていえば、それぞれ目的は、協同組合については『共通のニーズ』（公益）の実現、NPO については『社会的な氏名：ミッション』（公益）の

4 協同組合には、農業協同組合、漁業協同組合、森林組合、生活協同組合、中小企業等協同組合が存在するが、それぞれ農業協同組合法、水産業協同組合法、森林組合法、消費生活協同組合、中小企業等協同組合法によって組織する者や事業内容等が規定されている。

5 ここでは「サードセクター」として使用している。

6 中川・柳沢・内山（2008）p11参照。

実現といわれる<sup>7)</sup>」ので、両者を包含するには目的について検討する必要がある。とはいえ、「公益」も「公益」も「私益」に対する用語なので、「公共の利益」、すなわち「社会的共通益」を目的にしていると考えれば、両者を包含することが可能である。したがって、非営利・協同セクターの目的は「社会的共通益の実現」と考えればよいことになる。この「社会的共通益の実現」を非営利・協同セクターの目的と捉えた場合、「社会的共通益」は、少なくとも「私益」とは異なるので、当該セクターにおける事業主体が利潤（経常的な利益および残余財産における剰余部分）の「私的分配それ自体を目的とせず、それゆえにこそ、利潤極大化の抑制を制度的に担保」していれば、「非営利」と考えても問題はないと思われる。

以上から、剰余利潤の処分にあって、協同組織のように一定の制限<sup>8)</sup>を加える部分分配（広義の非営利）であれば、そのような主体は「非営利」として包含してよいであろう。

また、「協同」とは「『共通のニーズ』なり『社会的な使命』なりという『社会的共通益』の実現に向けてボランティアで参加する人と人との関係には、相互に対等に協力し合う、つまり、目的実現のため『協同』するという社会関係が不可欠であるということの規定した<sup>9)</sup>ものといえる。したがって、NPO 法人など非営利組織が、この「協同」という概念を制度的に明記していなくても「何らかの意味で協同の関係を内実として欠いていれば、『社会的な使命』の達成に齟齬をきたす」となることと考えられることから、非営利組織といっても、『社会的共通益』の実現を目指す組織には意思決定にかかわる民主的な社会関係が必要である」という意味で「協同組織セクター」でもあるといえよう。

このように「非営利・協同セクター」とは、「社会的共通益の実現」を目的として、「私的分配それ自体を目的とせず、それゆえにこそ、利潤極大化の抑制を制度的に担保」にしているという意味での広義の「非営利」組織で、かつ、民主的な社会関係を持った「協同」組織を対象とするセクターと理解することができる。

## 2. 「社会的企業」の要件

このような「非営利・協同セクター」の中から「社会的企業」が生まれることになろうが、中川・柳沢・内山（2008）は「社会的企業」として発展していくためには「企業家活動」が重要であることを指摘している。その上で、「社会的企業」とは、以下の3点に集約されるという。すなわち、①「社会的」という属性に立って「社会的企業家活動」を推進する事業体、②5つの「社会的指標」と4つの「経済的基準」にもとづいて定義された事業体、③協同組合と非営利組織の交差空間に位置づけられている事業体、以上の3点である（図表3）。

7 中川・柳沢・内山（2008）p11引用。

8 「協同組合の場合には一定比率内への分配の限定、さらに、剰余完全非分配とする協同組合の事例さえある。NPOの場合は全面的な非分配制約が課せられている」中川・柳沢・内山（2008）p12

9 中川・柳沢・内山（2008）p12引用。また、この協同を「事業組織の経営・運営制度として具現化したのが意思決定における『1人1票制』原理」といえる。

（図表 3）社会的企業の要件

社会的企業の要件	備 考
① 「社会的」という属性に立って「社会的企業家活動」を推進する事業体	「社会的」という属性 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社会性をもった目的規定</li> <li>・ 非営利資源の活用</li> <li>・ マルチステークホルダー型の参加組織</li> </ul>
② 5つの「社会的指標」と4つの「経済的基準」にもとづいて定義された事業体	5つの「社会的指標」 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ コミュニティへの貢献</li> <li>・ 市民による設立</li> <li>・ 「一人一票制」による民主的な意思決定</li> <li>・ 影響を受ける当事者の参加</li> <li>・ 利益配分の制限</li> </ul> 4つの「経済的基準」 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 財・サービスの継続的な生産</li> <li>・ 補助金の活用における自律性</li> <li>・ 経済的なリスクテイキング</li> <li>・ 活動継続のための有償労働者の活用</li> </ul>
③ 協同組合と非営利組織の交差空間に位置づけられている事業体	（図表 4）参照

出所）中川・柳沢・内山（2008）p57を参考に筆者（前田）作成

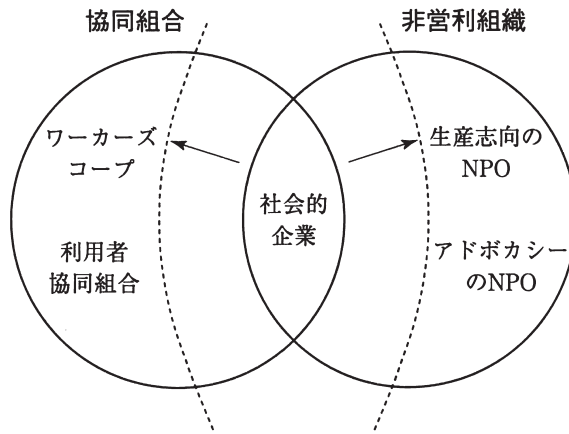
ここで注目すべきことは、②において指摘されているように、「社会的企業」は「社会的指標」の他に「経済的基準」にもとづいて定義される必要があるという点である。つまり、自らの事業によって企業としての存続を維持できるという主体であり、そのためのリスクテイキングが十分に担保されていることも要件になっている事業体が「社会的企業」であるということになる。それゆえに、この「社会的企業」とは、通常の「営利企業とは違う」という意味で「新しい企業の形態」というだけでなく、伝統的なサードセクターと非営利組織を包括的に取り込み、さらに「サービス等を生産する」という意味で「企業家活動」を活かした「新しい組織」と考えることができる。

## 第 2 章 「社会的企業」の資金拠出者に対するインセンティブ問題

### 1. 資金拠出サイドから見た「社会的企業」

このように、一般的には「協同組合と非営利組織の交差空間に存在する」のが「社会的企業」という認識（図表 4）であるが、実際には「社会的企業」は「経済的基準」にもとづいて定義され、「財・サービスの継続的な生産」などの事業を行う主体であることをみてきた。この場合、「社会的企業」が自律的、かつ、持続的に事業を発展させるためには、リスクを伴う資金拠出を受けることが必要となる。このような資金調達ができなければ、「企業家活動」自体を行うことができ

(図表4) 協同組合と非営利組織の交差空間に存在する社会的企業



出所) ボルザガ/ドゥフルニ (2004) p35

ず、事業自体が頓挫してしまうことが考えられる。

このようにリスクテイクを伴う資金の拠出となると「非営利・協同セクター」だけでなく、「営利セクター」も加えて考察することが必要となる。なぜならば、資金はそもそも経済的合理性の下で移動するのであり、「社会的共通益の実現」を目的としているとしても、そこにリスクテイクの問題があるのであれば、資金の拠出者は自らの私益との関係において資金拠出先の選択を行うと思われるからである。

そこで、「社会的企業」を資金拠出の観点で捉えるために、非営利組織、協同組合、営利組織をそれぞれを「局」とする空間を考え、その交差空間の中で「社会的企業」の存在を考察することにする。また、そのような空間に、現時点で制度的に存在する法人を投入したのが、図表5である<sup>10</sup>。

10 ここには任意組合や匿名組合等の法人格を有しない「組合」組織は投入していない。図表5に投入している法人は下図(図表A)の通りである。

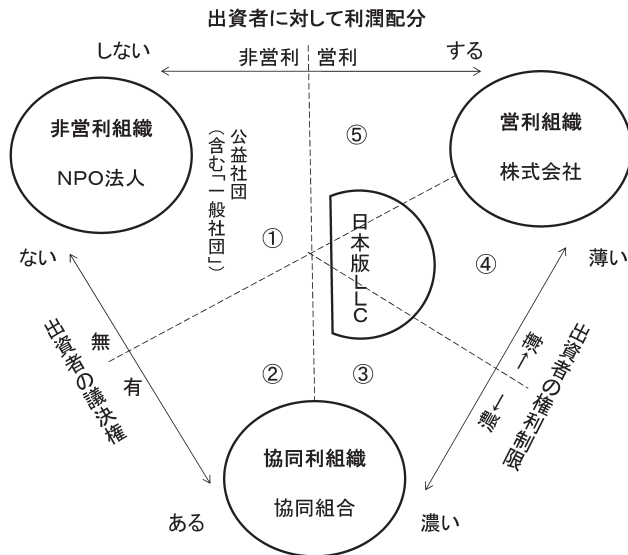
(図表A)

営利/非営利/協同	事業スキーム	根拠法	非営利性	問題点	備考
営利組織	株式会社	会社法	根拠法において「営利の分配」を想定している	根拠法により「非営利」で用いるのは困難	
営利組織	合同会社(いわゆる、「日本版LLC」)	会社法	根拠法において「営利の分配」を想定している	根拠法により「非営利」で用いるのは困難	配当の分配を自由に決められるなど、使いやすいため、会社法上では「持ち株会社」に当たり、その意味では「非営利」として用いるのは困難。
非営利組織	特定非営利活動法人(いわゆる「NPO法人」)	特定非営利活動促進法	配当なし/残余財産の分配なし	・出資を募れない ・「公益」が目的 ・特定の事業(17)が決められている	資金調達に「寄付と借入」のみに限定される
非営利組織	有限責任中間法人	中間法人法	配当なし/残余財産については定款により「なし」を規定可能	定款自体は社員総会で変更が可能であり、完全に「非営利」を担保されているとは言えない。	平成20年12月1日より「一般社団法人」へ移行
協同組織	協同組合	農業協同組合 漁業協同組合 森林組合 生活協同組合 中小企業等協同組合 など	配当あり、但し、上限規定がある	根拠法により、設立の規定が違うものの、設立にはハードルが高い。	

出所) 会社法、特定非営利促進法、中間法人法、および、各種協同組合関係法を基に筆者(前田)作成

図表5でも、上記表でも、「協同組合」は一つとして表記しているが、実際には各根拠法によって事業スキームは異なる。しかし、ここでは概念的に捉えることが目的なので、各協同組合の特徴については省略してある。

（図表 5） 協同組織、非営利組織、営利組織のトライアングル



出所) 特定非営利促進法、会社法、および、各種協同組合関係法を基に筆者（前田）作成

A. 「非営利組織⇔営利組織」…営利／非営利

「非営利・協同セクター」の分析においては「非営利」という用語を広義で捉えていたが、図表5では、営利組織との対比で考察することになるので、「狭義の非営利」、つまり、剰余利潤を「完全非分配」にしている場合を「非営利」とし、分配を行う場合には「営利」と分類することになる。

B. 「営利組織⇔協同組織」…出資者の権利制限の濃淡

「営利セクター」であっても、協同組織の場合には、剰余利潤の分配について上限規定を設けている、このような「制約条件下での部分分配」の場合には、「広義の非営利」と考えることができる。そこで「営利セクター」である協同組織と営利組織の間で、剰余利潤の分配における制限の状況によって区分した。なお、議決権の行使がある場合には、議決権行使の制限の濃淡も区分の対象となる。したがって、「利潤配分の制限の濃淡」ではなく、「出資者の権利制限の濃淡」という区分にしている。なお、議決権の制限とは、ここでは「一人一票」原則に基づく議決権をいうものとする（逆に、制限がない場合、「一株一票」原則など、資金拠出額に比例した議決権となる）。

C. 「協同組織⇔非営利組織」…出資者の議決権の有無

「非営利セクター」においても、出資をする場合には当該法人に対する意思の表示としての議決権の行使ができるはずである。また、営利組織では議決権がなく、しかも、剰余利潤の分配もないといった資金調達というものは考えられないので、「出資者の議決権」の有無については、非営利組織と協同組織の間で分類することになる。

(図表6) 各局の属性

局となる組織	各局の属性	代表的な法人
非営利組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資金拠出者に対する剰余利潤の分配はない。</li> <li>・ 「資金拠出者である」ということは「議決権の有無」とは関係がない。</li> </ul>	NPO法人
営利組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出資者に対する剰余利潤の分配あり。</li> <li>・ 出資者に対する剰余利潤の上限規定はない。</li> <li>・ 出資者の出資金に応じた議決権の行使。</li> </ul>	株式会社
協同組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出資者に対する剰余利益の分配は定款で規定する。</li> <li>・ 出資者に対する剰余利潤の上限規定がある(剰余利潤の分配がある場合)。</li> <li>・ 出資者の議決権は制限されている(民主的な議決方法として「一人一票」原則を採用している)。</li> </ul>	協同組合 <sup>11</sup>

以上のように区分すると、各局(非営利組織、営利組織、協同組織)の属性が浮かび上がってくる(図表6)。

また、各セクション(図表5の①～⑤)についての属性についても以下のようにまとめることができる(図表7)。

## 2. 資金拠出者に対するインセンティブ

図表7より、「非営利・協同セクター」は①～③のセクションであり、このセクションに属する法人が「社会的企業」としての事業スキームの対象になる。

ここで①のセクションに属する法人は、「出資」そのものの概念がなく、主に「寄付」によって資金調達をすることになる。また、寄付以外では「基金」によって資金調達をすることは可能であるが、基金には剰余利潤の分配はなく、資金拠出者という地位は当該法人の運営に係る議決権を保有する主体でもない。したがって、基金資金拠出サイドとしての経済的メリットが全くないにもかかわらず、基金の返還請求権は最劣後に位置づけられていることから、「リスクテイク」だけが生じることとなる。それゆえ、資金拠出者サイドにおいて資金を拠出するインセンティブが生じないことから、社会的企業として発展させることは難しいと思われる。

他方、②および③のセクションの場合、制約を受けているとはいえ、出資者の権利が一定程度保全されているので、①のセクションと違い、「社会的企業」としての発展が期待できる。とはいえ、②のセクションの場合、現時点では当該セクションに属する法人は存在しないが、「狭義の非営利(つまり、完全非分配)」であることから、出資者にとっては資金提供におけるインセンティブは低

<sup>11</sup> 日本の現行法上の協同組合では、上限制限はあるが、剰余利潤を分配しているので、「狭義の非営利」は存在しないことになる。



（図表7）各セクションの属性

セクション	セクションの属性	代表的な法人
① 非営利—議決権なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>そもそも「出資」という概念がないため、資金拠出者に対する権利が無視されている。</li> <li>資金調達には主に「寄付」、または、「基金」によることになる。</li> <li>「狭義の非営利」セクターにあたる。</li> </ul>	NPO法人 公益社団（含む、一般社団）
② 非営利—議決権あり	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状、このセクションに属するような法人は存在しない<sup>12</sup>。</li> <li>資金拠出の経済的なメリットはない。</li> <li>社会的共通益の実現に向けての行動に対する発言権（議決権）がある。</li> <li>「狭義の非営利」セクターにあたる。</li> </ul>	
③ 営利—出資者の権利制限が強い	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資者に対しては剰余利潤の分配が行われる。</li> <li>しかし、（利潤の分配、または／および、議決権において）出資者の権利が制約されている。</li> <li>出資者の権利に制約があることから、「広義の非営利」セクターと考えることが可能である。</li> </ul>	協同組合 日本版LLC
④ 営利—出資者の権利制限が薄い	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資者に対しては剰余利潤の分配が行われる。</li> <li>また、出資者の権利は制約を受けない。</li> <li>「非営利・協同セクター」には当たらない。</li> </ul>	株式会社
⑤ 営利—出資者の議決権がない	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資者に対しては剰余利潤の分配が行われる。</li> <li>しかし、「議決権がない」ということから、このセクションに属する法人は考えられない。</li> <li>「法人」そのものではないが、優先出資証券（優先株式）等での資金調達手段という意味でのセクションとなる。</li> </ul>	

いと見える。当該セクションに属する組織の場合には、それだけ「社会的共通益」が重要になってくるであろう。一方、③のセクションについては、「私益が全面になる」という状態を回避できることから、「広義の非営利」であるものの、制限があるとはいえ、利潤の分配を受けることができるので、資金提供におけるインセンティブは他の「非営利・協同セクター」（①および②）よりも高いといえる。

以上から、資金提供者サイドから見て「社会的企業」の「器」として妥当な形態は、③のセクションに属する法人形態ということになる。つまり、現状でいえば、協同組合または日本版LLCに

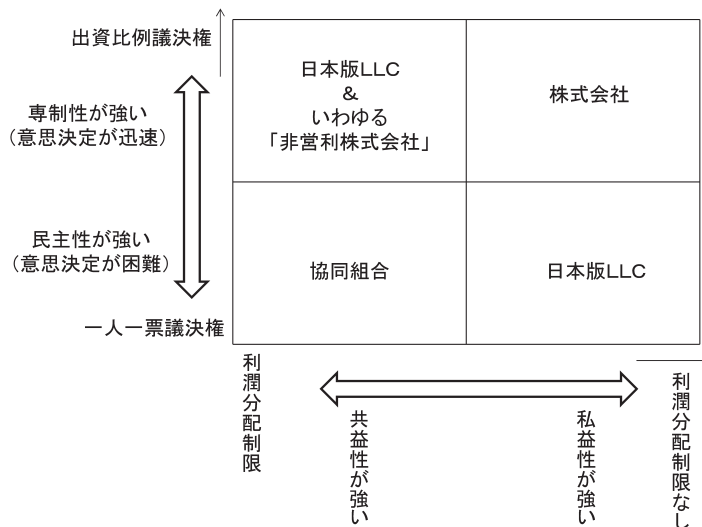
12 法人ではないが、非営利の任意組合などがこのセクションにあたる。

よる形態が「社会的企業」として適しているということになる<sup>13</sup>。

ところで、協同組合と日本版 LLC では、事業スキームが大きく異なっている。すなわち、協同組合の場合には、運営者と資金拠出者は同じであり、それゆえ、運営に際しては拠出資金に関係なく、民主的に「一人一票」原則による議決権行使を行うことになっている。この点から協同組合は図表3にある社会的指標に合致していることになる。しかし、日本版 LLC の場合には、必ずしも、事業の運営には携わらない投資家が存在することになっている。また、原則は「一人一票」による議決権行使になっているが、定款によって、出資金比例の議決権行使も可能である（図表8参照）。以上から、図表3にある「社会的指標」の観点で、日本版 LLC は「社会的企業」としては適していない可能性も否めない。

とはいえ、剰余利潤の分配について上限規定をしている限り、経営の舵が利潤極大化に向けられる可能性は薄く、資金提供者である限り、運営に直接関与していなくても、資金的な貢献をしているのであり、図表3の社会的指標から著しく乖離しているとはいえないと考えられる。また、図表3の社会的指標では『「一人一票制」による民主的な意思決定』となっているものの、ある一定程度以上の出資者が存在する場合には、意思決定が迅速に行うことができないことから、事業に支障が生じる可能性がある。そういう意味では上述の通り、剰余利潤の分配について上限規定をしている限り、経営の舵が利潤極大化に向けられる可能性は薄いので、出資金額比例の議決権行使により、意思決定の迅速性を選んでも問題はないと思われる。但し、この場合、運営執行者が給与所得を受け取っている時には、私益に流れる可能性があるので、剰余利潤における監視よりも、費用としての給与所得の監視が重要になる。この部分を監視する監査役（または、監事）は、一人一票制によ

(図表8)



出所) 会社法、および各種協同組合関係法を基に筆者（前田）作成

13 但し、協同組合は設立のための規定が厳しいため、簡単には作れないという問題が存在する。

って人選をする等の仕組みにすれば、「民主的な意思決定」という原則から著しく乖離しない事業スキームの構築が可能になると思われる。

このように考えれば、日本版 LLC でも、「非営利・協同セクター」を推進する「器」として使用することが可能であり、「協同組合」という「器」を新規で設立させることが困難な現状においては、もっとも有効な事業スキームといえよう。

### 第3章 「社会的企業」と認識される「器」の必要性 — まとめ

このように日本版 LLC は、たとえ「剰余利潤の分配」が行われていても、上限規定を定めた定款にするなどの工夫をすれば、「社会的企業」として発展させていくことができる「器」と考えることができる<sup>14</sup>。特に「社会的企業」は、他の「非営利・協同セクター」よりも事業性が高い主体なので資金調達が必要であることから、資金調達スキームが柔軟である日本版 LLC は、日本の「社会的企業」という事業主体に最も近い存在と考えられる。

しかし、日本版 LLC はあくまでも「会社法上の持分会社」であり、「営利企業」という印象が強いため、事業主体が自ら「非営利 LLC」と宣言をしただけでは、多くの人に認知されることは困難である。そういう意味では、現在の日本版 LLC を基本とした「非営利 LLC」のスキームを法律的に定め、認知を高める必要があろう。

実際、イギリスにおいても「社会的企業」として「コミュニティ利益会社（CIC）」を定める法律を制定するまでの間、保証有限責任有限会社（Company Limited by Guarantee: CLG）や産業共済組合（Industrial & Provident Society: I & PS）という会社形式があった。しかし、これらは「社会的企業」としての認知度が低いことに加え、普通株の発行ができないなどの資金調達上の問題があったため、「社会的企業」が発展しなかったという経緯があった<sup>15</sup>。

そこで、CIC 法を制定し、2005年に施行されることとなるが、この CIC 法では「社会的企業」として CIC を設立する場合、下記の要件が求められている。

- ・資産分配を防ぐためにアセットロックという概念を取り入れている。
- ・公共性の確認のためにコミュニティインタレスト・テストが行われる。
- ・株式の発行は認めるが配当に上限を課す（キャップ制を制度化）。
- ・「除外企業」という考えを取り入れた。「除外企業」制度とは、政党や政治運動に関わる会社はその子会社も含めて CIC として登記する資格が認められないという制度をいう。
- ・定款で公益にかなう事業を展開していることを宣言し、年次報告書の提出を定めている。

<sup>14</sup> 実際、いくつかの企業では「非営利 LLC」として活動を行っている事業体も存在する。

<sup>15</sup> 中川・柳沢・内山（2008）p115参照。

このような規定を参考にしつつ、現状の日本版 LLC を基本にすれば、「非営利 LLC」という「器」を制度化することが可能であると思われる。名称はどうか、社会的共通益の実現を目的とする主体は、現状の経済において是非とも必要であり、早急に制度化を図るべきではないだろうか。

(まえだ たくお・本学非常勤講師)

#### 参考文献

- C. ボルザガ・J. ドッフルニ (著) / 内山哲朗・石塚秀雄・柳沢敏勝 (訳) (2004) 『社会的企業』日本経済評論社
- P. F. ドラッカー (著) / 上田惇生 (訳) (2007) 『非営利組織の経営』ダイヤモンド社
- 清水克俊・堀内昭義 (2003) 『インセンティブの経済学』有斐閣
- 田中夏子 (2004) 『イタリア社会的経済の地域展開』日本経済評論社
- 中川雄一郎・柳沢敏勝・内山哲朗 (2008) 『非営利・協同システムの展開』日本経済評論社
- レスターM. サラモン (著) / 山内直人 (訳) (1999) 『NPO最前線』岩波書店