

欧米日における社会的企業の歴史的展開

石 黒 督 朗

1 章 はじめに

本論文の目的は、欧米日において社会的企業がどのように登場し、どのように議論されてきたのか、その歴史的経緯に言及する。その上で、社会的企業研究が抱える今日的な課題に言及する。

現在、我々の社会は、経済格差、環境問題、性差別、福祉など様々な社会的課題を抱えている。政府をはじめ多くの企業もこれらの問題の解決に向けた取り組みを行なっている。その中で注目を集めているのが、社会的企業、社会企業家の存在である。彼らは、社会的課題の解決を組織目標とし、その解決をビジネスによって図る主体である。Leadbeater (1997) が定義するように「市場の失敗ⁱ⁾」, 「政府の失敗ⁱⁱ⁾」によって生じてきた多様な社会問題に対して、社会的イノベーションを通じてその解決を図る存在として登場した。つまり社会的企業は、企業、資本主義が引き起こしてきた多様な問題を打開する存在として、社会問題を解決に導くという「倫理性」を改めて企業家に付与、強調させて誕生した活動である (pp. 55-56)。

他方で社会的企業概念は、その登場背景となる国家による政策、社会構造、文化によって異なっている。そのため、社会的課題の解決を目的とすることを共有するものの、それをいかにして実現する主体であるのかについては見解が分かれ、社会的企業概念を曖昧なものにしていると言える。これに加えて近年では、社会的企業によって社会問題が再生産されていることを指摘する批判研究が登場してきた。これにより社会的企業概念、あるいはその必要性を改めて議論し直す必要があると言える。

そこで本論文では、欧米日における社会的企業の登場とその議論を整理していく。欧州、米国、日本における社会的企業の登場とその背景に言及することで、各国の社会的企業がどのような概念として受け止められ、社会的課題を解決しようとしているのかを明らかにしていく (2・3・4章)。その上で、社会的企業研究の今後の課題について言及する (5章)。

2 章 欧州における社会的企業の歴史的経緯

欧州における社会的企業の研究は、EMES ネットワークが中心となり研究蓄積が行われ

欧米日における社会的企業の歴史的展開

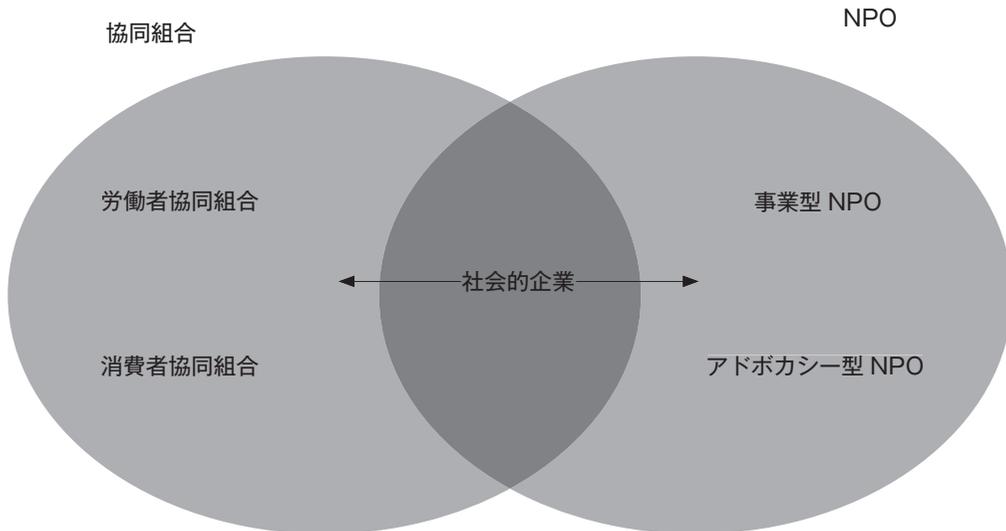
てきた。EMES ネットワークは、ドゥフニル、ボルザガ、エバース、ラヴィル、ニッセンらが中心となる、欧州社会的企業の国際比較調査プロジェクトを基に結成された研究者ネットワークである。EMES ネットワークは、NPO と協同組合によって構成されるサード・セクターの現代的展開として社会的企業を分析している。

彼らがサード・セクターの展開として社会的企業を捉えたのは、欧州における社会的企業の登場に理由がある。彼らが登場する基盤となったのが、連帯経済であると言える（藤井、原田、大高、2013、29 頁）。連帯経済とは、相互扶助や民主的参加を含む連帯関係が組み込まれた経済であり、資本主義経済のオルタナティブとして注目されてきた（北島、2004）。オイルショック以降、経済成長の低下に伴って発生した長期失業者の増加、社会的排除問題の深刻化、緊縮財政による社会福祉サービスの縮小は、さらなる経済不安、社会問題の深刻化（人種差別）を招いた。このような福祉国家のリストラクチャリングによってそれまで政府が担っていた福祉サービスが民間へと委託され、結果として労働市場の活性化に繋がった。福祉サービスの委託先として地域に密着した協同組合に注目が集まったことで連帯経済が重視され、リストラクチャリングをしながらも福祉国家としての基盤を維持することが可能になった。

このような社会の変化は、サード・セクターの役割に変化をもたらした。これまでの伝統的サード・セクターは、市民によって設立された地域に密着した小規模な協同組合であった。彼らは、そこに参加する参加者の共益を重視し、失業者や障がい者などの労働市場から排除されてしまった人々の就労支援などを行い、政府の福祉政策を補助する存在であった。福祉国家のリストラクチャリングは、彼らのような協同組合に福祉サービス供給と雇用機会の創出を期待し、委託契約を結んでいった。政府の福祉政策に組み込まれていったことで協同組合は、公的資金の投入により潤沢な資金を獲得すると同時に、参加者の共益のみならず、地域コミュニティの公益の達成がその組織目的へと変化していく。これが、欧州における社会的企業の登場である。

連帯経済を目指した社会的企業の活動領域は、福祉国家のリストラクチャリングとサード・セクターの再編成の影響を大きく受けている。政府は、前述のようなオイルショック、少子高齢化の予測による財政上の危機から、経費削減、資源、組織運用の合理化を目的に、公共サービスに市場原理の導入を試みてきた。これによりサード・セクターは、政府からの委託契約の下で、政府がこれまでになってきた福祉サービスを事業化するとともに、そこに雇用を生み出すことで社会的包摂が達成されるとされた（Lewis, 2004）。ボルザガ＝ドゥフニルは、社会的企業の事業領域を次の2つの領域として分析している。1つは、労働統合の分野である。これは、労働市場において不利な立場にある人々を、生産活動を通じて「労働や社会と再統合する」ことを目的とした事業領域である。このような社会的企業は、労働統合型社会的企業（WISE）と呼ばれ、単なる職業支援にとどまらず、多様な社会的排除に対

図 1 協同組合と NPO のクロスロードに位置する社会的企業



Defourny (2001) "Introduction: From third sector to social enterprise". C. Borzaga and J. Defourny (eds.) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, p.22 を参考に筆者作成

して、より広い社会的包括機能が期待されている。2つ目は、高齢者福祉、障害者福祉、保育などの地域コミュニティに密着した社会サービスの領域である。前述のように福祉国家の財政難は、社会的排除の深刻化、多様化を招いており、その解決に向けた多様なニーズに政府は対処しきれなくなっている。社会的企業は、これらの問題に対して、政府、地域コミュニティ、共同生産者としての消費者を資源動員していくことで、新しい福祉サービスを供給する新たなモデルを提供していく。欧州における社会的企業は、コミュニティ、政府、市場にアクセスすることで多様なステイクホルダーを巻き込みつつ、社会的包摂に向けて国家を変革させていく新たな駆動力として期待されているのである。

このように欧州における社会的企業研究では、社会問題の解決は国家の取り組みとして捉えていく。そのため社会的企業は、あくまでもコミュニティ、政府、市場をつなぐ媒介として位置づけられる。例えば、欧州委員会からの補助を受けて始まった EMES ネットワーク (L' Emergence Des Entreprises Sociales) の研究では、社会的企業の目的は多様なステイクホルダーが参加した所有形態を基盤に生み出される集合的利益の達成として見なされる。社会的包摂を目標として多様なステイクホルダーの参加を前提とする欧州の研究では、社会的排除を生み出してきた既存の関係構造としてコミュニティ、政府、市場への過度な同型化を危険視しつつ、これらのポジティブな特徴を「いいとこどり」しながら社会問題の解決していく「肯定的媒介 (positive synergetic mix)」として社会的企業を捉えている (藤井, 原田, 大高, 2013)。

社会問題を解決する「肯定的媒介」である社会的企業の運営は、多様なステイクホルダーによる民主主義を重要視する。多様なステイクホルダーを包摂しているがゆえに社会的企業は、彼らからの期待、要請に応答していく必要に迫られる。そして、この応答によって社会的企業は、市場からの事業収入、政府からの補助金、コミュニティからのソーシャルキャピタルという多様な資源を獲得していくことが可能になる。更にこれら多様な資源の利用に際して社会的企業は、民主主義的な意思決定の手続きを踏むことが求められる。

欧州の社会的企業は、この民主主義に基づく組織の構築と運営によって、その社会性が担保されている。Nyssens (2004) が社会的企業の理念型を、「多元的なステイクホルダーと多元的な目標を持ち、多様なタイプの経済的諸関係を連結させるもの」と述べ、EMES ネットワークによる研究でも組織目標、所有構造、資源構成という3つのレベルでハイブリッドな性質を有していることが社会的企業の条件としてきた(藤井, 原田, 大高, 2013)。社会問題の解決は国家の変革によって遂行されるため、その変革を担う社会的企業は民主主義的プロセスを踏むことが前提とされるのである。

3章 米国における社会的企業の登場

米国における社会的企業の誕生は、NPOの商業化と営利企業のCSR活動の接近から分析できる。

1960年以降、米国政府は積極的にNPOに資金を投入し、NPOがサービス供給を行う相互補完関係が発達してきた。しかし、1981年に誕生したレーガン政権以降、NPOの活動に対する政府の補助金は大幅に減少してきた。資金繰りに悩まされるようになったNPOは、自らの活動を事業化することで、収益の安定化を図っていく。Dees (1998) は、このようなNPOの商業化を政府資金や寄付に依存していた既存の組織体制と比較して、使途に規制がなく自律性を維持しやすいことから、彼らの活動を維持するための重要な資金調達源となったとしている。NPOの商業化は、自己資金調達 (self-funding) を規範に、事業収入を増加させていく新たな組織体制として社会的企業に注目が集まっていった (Dees, 1998)。このような社会的企業の活動を支援してきたのが、ケロッグ財団、ロックフェラー財団、ゴールドマン・サックス財団をはじめとする多くの助成財団である (Kerlin, 2006)。これらの助成財団は、社会的企業の立ち上げ支援、社会的企業家の人材育成、助成金提供などを行うことで社会的企業の活動を支援してきた。このような支援を背景に社会的企業/社会的企業は、政府からの補助金というコントロールから離脱し、市場という新たな活動の場を獲得していく。

他方で、営利企業からの接近という形で生まれる社会的企業もある。これらの文脈には、企業の社会的責任 (CSR) が強く影響している。Mitchell (1989) が指摘するように企業の

図 2 ソーシャル・イノベーション・プロセス



Mulgan, G., Ali, R., Halkett, R., and Sanders, B. (2007) In and Out of Sync: The Challenge of Growing Social Innovations, Nesta. を参考に筆者作成

社会的責任は、20世紀への転換期における企業統合の波により合併、トラストが繰り返されたことで産業権力の集中化、市場の独占による完全競争市場の崩壊をきっかけに、企業自らがその巨大な権力を正当化するために登場した概念である。CSRは、当初の労働者に対する利益還元（企業年金、失業保険等）だけにとどまらず、法規制の順守、取引先・顧客との公正な取引といったビジネスに直接的に関わるものから、地域社会への貢献、文化活動への支援、環境問題への対処なども含んでいる。企業は、CSRのフィランソロピー的活動として、地域や社会が抱える課題への解決を図っている。これらの企業は、営利目的である事業が主目的であり、あくまでCSRとしてこのような活動を行なっている。他方で、社会的目標を掲げて、これをビジネスとして取り組む企業が増えてきている。これらの企業は、営利目標と社会的目標を掲げる二重目的企業として社会的企業と認知されている。

Dees (1998) は、社会的企業を、企業とNPOの延長線上に位置付け、社会的目標とビジネスとしての手法を融合させたハイブリッド組織として捉えている (p.60)。前述のように、商業活動を展開するNPO、営利目標と社会的目標を同時に追求する二重目的企業、営利企業によるフィランソロピー活動といった、これら3つを概念として取り込んでいる。

ここから見えてくるのは、欧州の社会的企業が国家の仕組みの変革により社会問題を解決しようとしているのに対して、米国の社会的企業は市場の変革（イノベーション）による解決を目指していることがわかる。米国における社会的企業の登場は、営利企業の倫理性の獲得、NPOの経済的自立という異なる方向からのアプローチによる、社会的事業という新たな市場の形成として捉えることができる。それゆえ、企業家としての側面が強調され、革新をもたらすリーダー像が分析されている。イノベーションの担い手としての社会的企業・企業家は、①社会的ミッションを掲げ、その使命を実現するための機会を絶え間なく探求し、②イノベーション・適応・学習のプロセスに継続的に関わり、③他者から資源を引き出すことに長け、あらゆる資源オプションを探求し、④多くのステイクホルダーに対してアカウントビリティを発揮するリーダーであることをその条件としている (Dees, Emerson, and Economy eds. 2002)。これに加えて、いかに社会的企業が、イノベーションを起こし、それを普及させていく過程に注目するのが、ソーシャル・イノベーション・プロセス研究である。Mulgan (2007) はソーシャル・イノベーション・プロセスを、①社会的ニーズの発見

欧米日における社会的企業の歴史的展開

とアイデアの醸成、②アイデアの具現化とテスト、③組織の成長と他組織への普及、④他組織によるソーシャル・イノベーションの進化と変容の④段階で捉えている。ソーシャル・イノベーションを各段階に分割することで、各段階での具体的実践を明らかにしたこれらの研究は、主に米国におけるビジネススクールで取り上げられ、社会的企業の成長を促したと言える。

4章 日本における社会的企業の登場

日本における社会的企業の文脈は、前述の欧州型の社会的企業と米国型の社会的企業の2つの潮流の折衷と捉えることができる。

日本における欧州型の労働統合型社会的企業の議論では、社会的排除の解決を目指した雇用創出、就業訓練を行う市民団体が捉えられている。例えば、湯浅（2007）は、困窮する貧困者を依存させ、貧困状態から抜け出せないようにする「貧困ビジネス」との対比から「社会的企業」を提起している。彼は社会的企業を、組織を存続させる収益を獲得すると同時に、社会的に排除された人々がエンパワーメントしていくための「溜めの回復/形成」を施行する事業として提起する。社会的企業は、社会的に排除された人々に対して拠り所となる居場所・コミュニティ（溜め）の形成を支援しつつ、互助制度、雇用創出、職業訓練、政策提言など多様な方法でエンパワーメントを行う組織である。日本では、1984年に結成された共同連がその前身となり、障がい者雇用の分野で活躍してきた。共同連は、障害者の社会的包摂が可能となる職場づくりを行い、障害の有無に関わらず対等な立場で働く共同事業所づくりを推進してきた。また、主婦による生協運動、失業者による事業団運動、障がい者による当事者運動などの社会運動（1960～1980）を通じて成立していった伝統的な日本型の WISE が存在している。

他方で、日本型 WISE には、欧州型とは異なる特徴を持っている。欧州型 WISE は、市民社会を基盤とする連帯経済、制度的環境を重視してきた。過剰な市場化、行政の下請け化に介入し、福祉国家の実現に向けたエンパワーメントを試みるのが目標である。これに対して日本型 WISE では、社会的価値の創出を重視している。藤井、原田、大高（2013）は、欧州研究を基盤にしつつ、社会的企業が市場、政府、コミュニティといった1つの要素に偏らず、その長所のいいとこ取りを可能とする主体として社会的企業を位置づける。市場に偏れば、収益性を重視し事業規模を拡大する中で貧困者、社会的弱者の排除につながる危険性がある。政府に偏れば、政府からの事業委託のみに依存し、行政の下請け組織と同型化してしまう。また、地域コミュニティに偏れば、必要となる資源の獲得が困難となり、組織目的の縮小化を余儀無くされる。このように社会的企業はそれぞれ異なる属性を持つステイクホルダーと接触するが故に、その活動基盤の偏重がソーシャルビジネスを市場の失敗、政府の

失敗、コミュニティの失敗へと導く。「闘う社会的企業」という概念は、市場、政府、コミュニティからの同型化圧力に対して、社会的に排除された当事者と共に「闘う」ことで新たな社会的価値を創出しようとする。藤井、原田、大高（2013）は、これを多様なマルチステイクホルダーとともに創出していくための組織的学習と、それを牽引していくリーダーシップの必要性を主張する。欧州型の社会的企業が、国家としての変革により社会的課題の解決を図る駆動力として社会的企業を捉えるのに対して、日本型 WISE は地域コミュニティの当事者性を重視し、そこで社会的価値を創出するための組織的学習をコントロールするリーダーとして社会的企業を捉えている点に特徴がある。

米国型の社会的企業の影響を強く受けているのは、谷本寛治らによるソーシャル・イノベーション・プロセス研究である。谷本編（2006）はソーシャル・イノベーションを、①社会的課題の認知、②ソーシャル・ビジネスの開発、③市場社会からの指示、④ビジネスモデルの普及とステイクホルダーの変化の4段階で捉えている。彼らの研究は、Mulgan と同様に市場からの支持、協力による社会変革を捉えている。特に、ソーシャル・イノベーションの創出プロセスにおいては共に、ソーシャルビジネスの想起と実践に注目している点は同様である。ここでは、リーダーとなる社会的企業、あるいは社会企業家が、社会的課題を発見し、その解決に向けて多様なステイクホルダーにアプローチし、資源動員を図っていく過程が分析されている。

他方で、両者の普及プロセスには相違点がある。Mulgan（2007）は、あくまでソーシャル・イノベーションの目標は市場での適応であり、特許の取得、ライセンス認証により粗悪な模倣を防ぎつつ、適切な市場における普及プロセスを議論している。これに対して谷本らは、法規制の導入といった制度化を目標している点に相違点がある。むしろ、最終的な問題解決の目標を制度変革に求める彼らの議論は、米国型の議論展開をしつつも、欧州型の国家の変革に着目している点に特徴がある。

このように日本の社会的企業、あるいはその研究は、欧米の影響を強く受けつつ展開していることがわかる。他方で、どちらの潮流でも他方の潮流の特徴（欧州型であればリーダーシップ、米国型であれば制度化）を引き継いでいることに日本型の社会的企業の特徴があると言える。

5章 残された課題

改めて欧米日における社会的企業のあり方について考察する。欧州では、社会的課題を国家としての変革から解決を目指し、市場、政府、コミュニティといった多元的経済の媒介物として社会的企業が捉えられている。米国では欧州と違い、市場でイノベーションを起こすことで解決を目指し、営利企業と NPO の延長線に社会的企業を位置付け、ビジネスと社会

欧米日における社会的企業の歴史的展開

的目標を掲げる二重目的組織として捉えている。日本では、欧州的な福祉国家と米国的な自由主義経済のそれぞれの潮流を受け継ぎつつ、他方の潮流の特徴を取り込む形で社会的企業を捉えている。

このように欧州、米国、日本で社会的企業が登場し、議論される中、近年では社会的企業を批判する研究も登場してきている。社会的企業に対する批判研究では、ソーシャルビジネスに参加すらできない当事者やそれによって生まれる新たな社会的排除が指摘されている。

例えば、Karim (2008) はバングラディッシュの農村部における深刻な貧困状態を解決するためにグラミン銀行に対して、ソーシャルビジネスによる農村部の女性のエンパワーメントが、却って農村部における女性の生活をより困難なものにしたと指摘する。グラミン銀行による融資は、女性による5~6人のグループを対象にしており、その債務責任はグループの連帯責任となる。そのため債権者の女性たちは、互いの経済状況を監視し、返済ができない債務者に対しての取立て（家財の差し押さえなど）を行う（Karim, 2008, pp. 17-18）。この制度化された融資—取り立ての仕組みにより、一方でグラミン銀行自身は債務者の経済状況の把握や取立てにかかるコストを削減と利益の拡大に成功し、他方で相互監視の仕組みはバングラデシュにおいて伝統的に村の中に存在していた相互互助の慣習を破壊し、より深刻な貧困に悩む人々ⁱⁱⁱが救われる機会が失われてしまったのである（Karim, 2008, p. p., 8-9, 18-19）。社会的排除の当事者である債務者らの参加が、新たな社会的排除を生み出した例と言えるだろう。

また、Khan, Munir and Willmott (2007) は、ソーシャルビジネスの成功事例として称賛されていたシアルコットのサッカーボール縫製産業における児童労働撤廃が、貧困の深刻化を招いたことを批判する。女性差別、職業差別により表立って働くことのできない母親たちは、債権者でもある仲介業者を通じたサッカーボール縫製業を家庭で児童とともに細々と行うことにより、借金を返済し家計を支えていた。サッカーボール縫製業と児童を切り離すことに成功したソーシャルビジネスは、結果的に貧困家庭から収入源を奪い、児童の就学すらままならない貧困という新たな問題が引き起こされた（Khan et al., 2007, pp. 1060-1061）。これは、社会的企業の掲げる社会目標（児童労働の撤廃）が、真の社会的課題（貧困、性・職業差別）を覆い隠し、社会問題をより深刻化させた例と言える。

これらの批判研究は、社会的企業の非倫理性を暴露すると同時に、社会的企業の社会性を問い直す必要性を訴えている。これまではア priori にされてきた社会性を、社会的企業は自ら証明し、それを実現していかなければならない。それができなければ、社会的企業は、営利企業との境界を失うだけでなく、貧困ビジネスとの境界さえ失いかねない。

貧困ビジネスとの境界という潜在的課題は、社会的企業研究に大きな間隙を生み出している。それは、ソーシャルビジネスが提供する商品・サービスの価格設定の議論である。先行研究では、ソーシャルビジネスの社会的価値に注目し、営利企業、ひいては貧困ビジネスと

距離を取るために意図的に価格設定の議論を避けてきたのではないだろうか。欧州型のように国家としての変革を図るにしろ、米国のような市場による解決を図るにしろ、ソーシャルビジネスが提供する商品、サービスを市場において普及させる必要がある。そう考えたとき、既存のビジネス、福祉制度との住み分けは非常に重要な課題であり、その際にも価格設定は大きく関わる議論である。社会的企業が市場において適正な価格を設定することは、営利企業の価格設定とは異なり、社会的目標を掲げて市場、政府、コミュニティと多様なステイクホルダーを巻き込む正当性を獲得していく上で最重要課題といっても過言ではない。先行研究では、社会的企業の正当性は民主主義のプロセスや社会目標によって担保され、社会的価値ばかりに目を向けてきた。今後の社会的企業研究には、貧困ビジネスとは異なる適切な価格設定のメカニズムを議論していく必要もあるだろう。

注

- i) 20世紀への転換期における企業統合の波により合併、トラストが繰り返されたことで産業権力の集中化が生じ、独占によって市場競争が阻害され、私的利益の追求が公的利益をおい日や課すことになった。また、過度な私的利益の追求は、公害問題をはじめとした外部不経済を発生させていった。これらの原因の主要因が、企業による過度な私的利益の追求として指摘された (e. g., Borzaga, Deforny, 2001)。
- ii) 民主主義的な手続き、選挙によって選出される政治家たちは、経済効率よりも選挙を重視した政策を立案、施行し、政治的に不人気となる増税などの政策を実施できない。結果として経済効率や採算の合わない事業が政治判断により実施されることで財政圧迫が起こり、公共サービス、社会保障の縮小を招き、失業問題といった様々な社会問題を引き起こしている (e.g., Deforny and Nyssens, 2010; 植田, 1996)。また、植田 (1996) は、環境問題と政府の失敗を例に次のように述べている。「地球環境問題の激化にみられるように、環境政策分野における政府のこれまでの公的介入は対処療法的であり、期待が多き割には、十分な効果を上げていない。その意味では、環境問題に対しては市場によるマネジメントが失敗しているだけでなく、政府によるマネジメントも失敗しているのである。」と述べている。
- iii) Karim (2008) は、それまで村の中に存在していた互助関係が崩壊し、より深刻な貧困に悩む女性はグラミン銀行を利用しようとする女性グループから排除され、荒なる貧困に陥っていることを指摘している。

参考文献

- Dees, Gregory, J. (1998) "Enterprising Nonprofits", *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 1. pp. 55-68.
- Dees, Gregory, J., Emerson, J. and Economy, P. eds. (2002) "*Strategic Tools for Social Entrepreneurs*", John Wiley and Sons Inc.
- Defourny (2001) "Introduction: From third sector to social enterprise". C. Borzaga and J. Defourny (eds.) *The Emergence of Social Enterprise*, London Routledge Deforny, Jacques and

欧米日における社会的企業の歴史的展開

- Nyssens, Marthe (2010) "Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences," *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, pp. 32-53.
- 藤井敦史, 原田晃樹, 大高研道 (2013) 『闘う社会的企業』, 勁草書房.
- Karim, Lamia (2008) "Demystifying Micro-Credit The Grameen Bank, NGOs, and Neoliberalism in Bangladesh", *Cultural Dynamics*, Vol. 20, No. 1, pp. 5-29.
- Kerlin, Janelle, A. (2006) "Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences", *Voluntas*, Vol. 17, No. 3, pp. 247-264.
- Khan, Farzad, R., Munir, Kamal, A. and Willmott Hugh (2007) "A Dark Side of Institutional Entrepreneurship: Soccer Balls, Child Labour and Postcolonial Impoverishment" *Organization Studies*, Vol. 28, No. 7, pp. 1055-1077.
- 北島健一 (2004) 「フランスにおける『社会的経済』と『連帯経済』」『社会運動』 Vol. 292, pp. 2-11.
- Leadbeater, Charles (1997) *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos.
- Lewis, Jane (2004) "The state and the the third sector in modern welfare states: independence, instrumentality, partnership", Evers, A. and Laville, J.L. (eds.) *The Third Sector in Europe, Globalization and Welfare*, Edward Elgar, pp. 169-187.
- Mulgan, G. (2007) *The Process of Social Innovation. Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Vol. 1, No. 2, pp. 145-162
- Nyssens, Marth (2006) "*Social Enterprise*", Routledge.
- 谷本寛治 (2006) 『ソーシャル／エンタープライズ ―社会的企業の台頭―』 中央経済社.