

中京経営紀要

第7号

2007年2月

目 次

社会起業家と従来型起業家

.....速水 智子 (1)

研究ノート

トヨタの労使関係とマネジメントシステムに関する一考察

ー願興寺胎之氏の所論を中心にー

.....浅野 和也 (15)

顧客志向の組織運営における

サーバント・リーダーシップについて

.....藤田 晶久 (47)

社会起業家と従来型起業家

速 水 智 子

キーワード：アントレプレナー、従来型起業家、社会起業家、事業型 NPO、社会的企業

Key word : entrepreneur, business entrepreneur, social entrepreneur,
business type non-profit organization, social enterprise

はじめに

アントレプレナーとはいかなる人物なのであろうか。この問いに、初めて経済学概念として、取り組んだのは、18世紀のリチャード・カンティヨンと言われている。その後、幾多の時代の変遷の中で起業家研究は、様々な角度から光があてられてきた。古くは起業家は冒険家、商人、発明家として捉えられていた。又ある時は金融資本の供給者や監督者、請負人としての面が強調された。また、産業指導者、意思決定者、経済資源の調整者といった側面からも論及されてきた。中でもシュンペーターによるイノベーションの担い手としての起業家像は、今日広く知られているところである。起業家論の系譜からは、起業家それ自身を切り離し、単独の存在として輪郭を浮き彫りにすることの難しさを、うかがい知ることができる。

起業家は、常に時代精神や社会制度、経済の枠組、社会の価値観とあいまって千変万化する存在であることが考えられる。

さて、21世紀もすでに数年が経過し、グローバル化の進展、急速なIT社会の浸透は、多様な社会変革をさまざまな領域にもたらしている。

そのような中1980年代から欧米を中心とした社会起業家（ソーシャル・アントレプレナー）といわれる起業家の存在が見られる。社会起業家は従来型起業家とは異なる点が多い。

本稿では、社会起業家と従来型起業家の相違点について論ずることとする。そのためのアプローチとして、社会起業家の活動の点から（動機、対象、事業領域、事業資金、ビジネスモデル）に着目して、事例をもとに、比較検証を行っていく。

I 社会起業家について

1 社会起業家 (social entrepreneur) とは

社会起業家については、イギリスのシンクタンクの DEMOS のフェローのチャールズ・リードビーターが 1997 年に取り上げている。その中には、欧州初のエイズ治療のマイルドメイ病院のヘレン・テイラー・トンプソンやイギリス初の健康生活センターを創設したモーソン牧師などがあげられている。従来、政府や自治体などの公的セクターの役割と考えられていた社会的サービスをビジネスとして、取り組む姿勢がうかがえる。そこでは、社会起業家が社会サービスを事業として継続的に運営しているという事実が見られる。

町田 (2000、p. 18) の社会起業家の定義は「医療、福祉、教育、環境、文化などの社会サービスを事業として行う人たち、社会的使命を持った事業を起業するだけでなく、行き詰まった社会的事業を活性化したり、非営利組織のプロとして経営する人々」としている。土肥 (2006、p. 121) は「社会的課題 (例えば、福祉、教育、環境等) に取り組み、新しいビジネスモデルを提案し、実行する社会変革の担い手である」とその革新性について言及している。

さて、社会起業家の事業活動の多くはこれまで一般には、公的セクター (政府、地方公共団体) が行うような社会的要素の強いサービスである。例えばコミュニティの再生、就職支援、住宅供給、教育、福祉、医療である。そして、これらのサービスをビジネスの手法を用いて事業化し、継続的運営を可能としている。革新性といった側面からは、新しいしくみへの挑戦や従来は無かったような、新しいサービスの創造者としての側面も見られる。つまり、社会起業家の重要な特徴としては、事業活動の社会性と卓越した事業手法と継続性、既存の制度に挑戦する革新性と考えられる。

2 社会起業家の事例

ここでは、社会起業家として知られるロザンヌ・ハガティ、アンドリュー・モーソン、ムハマド・ユヌス、ビル・ドレイトンの 4 名を事例としてとりあげる。

事例 1 <コモン・グラウンド・コミュニティのロザンヌ・ハガティ>

Common Ground Community, Rosanne Haggerty

アメリカのロザンヌ・ハガティは、荒廃したニューヨークのタイムズ・スクエア・ホテルを何とか再生したいと考え奮闘する。1990 年、NPO を設立し、新聞社、ニューヨーク市、企業を巻き込み、およそ 40 億円の資金を集め、再生プロジェクトを開始する。低所得者向けのアパートの建設、職業訓練、自立支援のプログラムを実施し、貧困、失業といった社会問題を抱える地域をビジネスの手法を取り入れ、見事に再生する。現在では民間デベロッパーものぐほどの経済規模を誇り、

すでに職員数は170人を超え、2002年の総資産は約20億円にも達する（齋藤、2004）。

事例2 <ブロムリー・バイ・ボウ・センターのアンドリュー・モーソン>

Bromley by bow Center, Andrew Mawson

1984年、イギリス、モーソン牧師は、ロンドンの東にあるブロムリー・バイ・ボウ地区の教会に赴任した。そこは貧しいスラムで、50の異なる言葉が話されて、若者の犯罪率も高く多くの問題を抱えていた。モーソンは、この荒廃したコミュニティの再生を住民ニーズの視点から試みる。政府を説得して、住民と共に、活動を行い、ニーズに対応した保育園やアートギャラリー、劇場やトイライブラリなど特色ある施設を作る。また住民と共にイギリス初の統合型の健康生活センター（Health Living Center）を建設した。現在、医療機関、銀行、政府との連携のもと、地域が主体となって運営を行っている。また住宅会社を民間企業と共同で設立し住宅を五千戸供給するなど、公的セクターのみならず、民間セクターとの連携も積極的に行われている（Mawson, 2001）。

事例3 <グラミン銀行のムハマド・ユヌス>

Grameen Bank, Muhammad Yunus

バングラデシュの元経済学者ムハマド・ユヌスは、バングラデシュの飢饉をきっかけに貧しい人々を救済するアイデアを考える。当初このアイデアは嘲笑され、銀行に売り込んでも相手にされなかった。試行錯誤の末、チッタゴン大学の研究プロジェクト、更に政府の理解を得て、1983年にグラミン銀行として認可される。このマイクロクレジットというアイデアは貧しい人々に対して無担保でお金の貸付を行う事業である。対象者は、貧しく、物乞いをしていた者や文字が読めない女性たちである。仕組みは、小口の現金を女性たちに無担保で融資し、借り手は5人一組となり、返済計画や報告をグループ単位で行う。これまでの累計貸付額はおよそ、5800億円を超え、返済率99%を達成している。この融資は、貧しさゆえに、自立の道から閉ざされた女性たちに様々な可能性をもたらしている。現在ではこのマイクロクレジットは60カ国に広がっている（Yunus, 1997）。

事例4 <アショカ財団のビル・ドレイトン>

Ashoka Foundation, Bill Drayton

1982年ビル・ドレイTONはマッキンゼーで経営コンサルタントとして働きながら、長年温めてきた構想を「アショカ財団」という非営利組織として実現する。消費セクターと市民セクターを融合させ、新しい世界を作るのは展望を持つ、ソーシャル・アントレプレナーの力と考える。そして、そのような個人を世界中で見つけ、ネットワークを作ることによって社会を大きく向上させることを使命としている。活動の主眼は電気も無いような生活をしている20億人の生活向上に置いている。そのために、優れた社会起業家たちをアショカ・フェローとして選抜する。フェローは、資金援助の

みならずマッキンゼー、PR 会社、ISLP（国際上級弁護士プロジェクト）の3社から無償でトレーニングやアドバイスを得られる。ベンチャー・フィランソロピーの先駆的な存在と言われている（渡邊、2005）。

3 社会起業家の類型

これまで4件の社会起業家の事例を紹介した。近年では、社会起業家の事例は世界中で見られるようになっている。表1は、これまでの社会起業家研究の中から12件の事例を選び、その事業内容に従ってまとめたものである。表1を概観してみると社会起業家が運営する組織形態は私的セクター（民間営利組織）の企業だけでなく、サードセクター（民間非営利組織）のNPOや、EUの社会的企業、財団などさまざまである。また、活動費及び雇用者数の規模から見ても経済的影響力が大きいと思われる。

次の図1は、表1をもとに、12名の社会起業家が展開する事業内容に従い、3つのタイプ（ペアレント型、コミュニティ再生型、自立支援福祉型）に類型化したものである。

ペアレント型社会起業家は、すでに成功しており、社会に影響力をもたらす社会起業家である。そのビジネスモデルが革新的であったり、汎用的に広められているかどうか、あるいは社会起業家の創出に貢献をもたらす親のような支援の役割を持つタイプとする。マイクロクレジットを世界に広めたムハマド・ユヌスやアショカ財団のビル・ドレイトンなどである。表1では、No.1から6に該当する。

次に、コミュニティ再生型社会起業家は荒廃した街をトータルで再生していく事業を展開しているものである。個別のプロジェクトは自立支援福祉型と重複するが、コミュニティとして一体的に事業運営を行っているものである。モーソンなどに代表される。No.7から10に該当する。

最後に、自立支援福祉型は、保健や医療、教育にかかわる事業を展開するものである。No.11と12が該当する。以上の3つのタイプは明確に区分けすることは難しいが社会起業家が行う事業のアウトラインがつかめると考える。

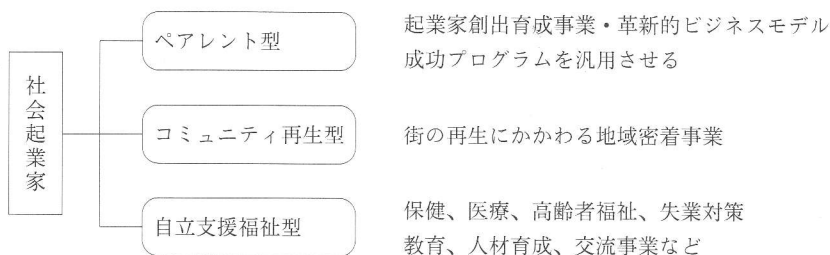


図1 社会起業家の3つのタイプ

表1 社会起業家の12件の事例

タイプ	NO	社会起業家	拠点	事業体	所属	活動開始	事業内容	規模
ペ ア レ ン ト 型	1	Bill Drayton	アメリカ	財団	アショカ財団	1982年	社会起業家の可能性が社会を向上させる。先駆的な事業を選び、支援する。2004年までに選定した社会起業家（アショカ・フェロー）は1,600人にのぼる。	活動費 1640万ドル (2004)
	2	Muhammad Yunus	バングラデシュ	民間企業	グラミン銀行	1983年	貧困撲滅をめざす銀行家。貧困の人々に融資をする（マイクロクレジット）を考案。貧困にあえぐ人々の経済的自立を支援。	累計貸付額 5,800億円
	3	Frans van der Hoff Nico Roozen	オランダ	NPO	マックスハベラー	1988年	発展途上国の生産者を支援するための公正な貿易の認証（フェアトレード）を考案。世界的認証の機関として認知される。	活動費 約112万ユーロ (2004)
	4	Amy Domini	アメリカ	民間企業	ドミニ・ソーシャル・インベストメンツ	1990年頃	世界初の社会責任投資ファンド設立。ドミニ・ソーシャルインデックスでは倫理基準を満たした400社を選定。高い収益率を誇る。	資産 18億ドル (2003)
	5	Linda Rottenberg	アメリカ	NPO	エンデヴァー	1997年	アルゼンチンを始め中南米の新興市場国で起業促進を行う。174人の起業家と15,000人の雇用創出。	450万ドル (2004)
	6	秋山をね	日本	民間企業	インテグレックス	2001年	社会責任投資（SRI）を広めるために設立。全上場企業を対象としたSRIの調査・評価を行う。これらの調査結果を元に、日本初のダイワSRIファンドが誕生する。	資本金 6,000万円
コ ミ ュ ニ ティ 再 生 型	7	Andrew Mawson	イギリス	NPO	プロムリ・バイ・ボウ・センター	1984年頃	荒廃した街を再生し、イギリス初の統合的な健康生活センター創設。住民のニーズをくみ上げ、公的セクターや民間セクターとの関係で事業を展開。	パートナーと2億ポンドの住宅会社を設立5,000戸の住宅供給
	8	Tony MacGann	イギリス	社会的企業 (協同組合)	エルドニアンス (住宅協同組合)	1980年頃	荒廃した都市を再開発するために居住者と協同組合を設立し、プロジェクトを実行、地域再生のモデルとも言われる。	コミュニティ・ディベロプメント・トラストを立ち上げ総合的な街づくり
	9	Rosanne Haggerty	アメリカ	NPO	コモン・グラウンド・コミュニティ	1990年	荒廃した名門ホテルをホームレスの居住として再生するビジネスモデルを考案。企業、政府との協力のもと次々と大型プロジェクトを実施。	活動費 約943万ドル (2004)
	10	Margaret Elliott	イギリス	社会的企業 (協同組合)	サンダーランド・ホームケア・アソシエイツ	1993年	失業率の高いコミュニティに共同組合を設立し、職業教育、福祉など地域の活性化を果たす。社会的企業賞を受賞。	事業高 125万ポンド (2004)
自 立 支 援 福 祉 型	11	Helen Taylor Thompson	イギリス	公益法人	マイルド・メイ病院	1986年 再編	閉鎖危機にある病院を欧州初のエイズ治療病院として再生、現在ではエイズのセンター（NGO）として世界的なコンサルタント業務を展開	イギリスが誇る世界クラスの組織
	12	Gordon Roddick	イギリス	民間企業	ビッグイッシュ	1991年	ホームレス問題の解決のために雑誌事業を開業。ホームレス自らが販売し自立するビジネスモデルは、イギリス全土に広がる。	ホールディングカンパニー化

出所) No. 1, 3, 5, 6, 9, (渡邊、2005) No. 2, (Yunus, 1997) No. 4, (齋藤、2004) (シルヴァン・ダルニル、マチュー・ルルー、2005) No. 7, (Mawson, 2001) No. 8, (谷本、2002) No. 10, (中川、2005) No. 11, (町田、2000) No. 12, (谷本、2006)

II 社会起業家と従来型起業家の比較

1 企業活動の側面における比較

これまでのアントレプレナー研究によると、起業家を理解するためには、起業家の機能的側面を分析の観点とするということが共通認識として述べられている。例えば、R・F・ヘバート、A・N・リンク（1982、p. 187）は、起業家を生産過程での重要な機能を果たす点、その機能の遂行、その結果としての報酬といった観点から捉えている。

従って、ここでは、比較検討を行う観点として、起業家の企業活動に関連する5つの項目（i 動機、ii 対象、iii 事業領域、iv 事業資金、v ビジネスモデル）とする。

i 動機

起業家の動機は事業のビジョンやその後の活動に規範と推進力をもたらす。起業家の動機については、R・F・ヘバート、A・N・リンク（1982、p. 187）は、「本書で概観した企業者論のすべてが、生産活動の主要な動機づけを社会的というよりも個人的なものとしてみてきた」と述べている。このように、起業家が個人的な動機からビジネスを開始させることは一般的な傾向である。そのことは、表2のベンチャー企業の起業動機の表からもうかがうことができる。その点について松田（1997、p. 164）は、『『家族や一族の幸福』が『社会や人々の幸福』よりもはるかに高い起業動機であり、米国や英国も同一の傾向を示している』としている。

つまり、起業家の動機といったものは、個人的なものから発しているということが従来の認識で

表2 ベンチャー企業の起業動機

（単位：％）

起 業 動 機	米国（全）	米国（SV）	英 国	ドイツ	日 本
家族や一族の幸福	79.1	75.3	68.6	45.9	42.8
自己の人生に挑戦	60.1	63.8	38.1	64.6	63.1
自己の能力を伸ばす	56.8	61.4	39.6	55.1	55.7
高い収入の確保	56.3	55.2	48.1	31.9	33.7
新製品・新技術開発	23.6	33.3	20.9	22.9	32.3
存在感ある会社作り	21.6	23.4	20.4	20.9	46.4
社会や人々の幸福	20.2	21.6	4.1	8.1	22.9
有効回答数（人）	247	176	50	49	349

（注）「全く関係なし=1」から「全くその通り=5」までの5段階評価のうち、上位2段階の割合、米国（全）とは、全米をサンプルに、米（SV）とは、シリコンバレーをサンプルにしている。

出所）早稲田大学アントレプレヌール研究会（WERU）調査報告書「世界の起業家調査からみた日本のベンチャー支援の課題と方向性」、1997年より

iii 事業領域

社会的事業については、谷本（2006、pp. 5-6）は、次のような2つの領域にかかわる活動との見解を示している。①政府、教育、環境、健康、貧困、コミュニティ再開発、途上国への支援など、従来政府・行政がそのサービスを独占的に行ってきた領域。②市場の対応を超える領域。つまり、政府が提供してきたサービスについて、法的規制や他の可能性が制約されてきたもの、あるいはビジネスが扱うには、市場が小さく利潤が少なかったような領域。

実際、社会起業家が提供する商品やサービスには、ハード的な側面としてコミュニティへの住宅供給や公園、病院、学校、保育園がある。ソフト面では、職業訓練や失業対策プログラム、自立支援プログラム、ケアサービスなどがある。他には、資金の融資、起業創出支援、失業者の職を提供する場としての、販売事業などがある。これらは先の社会的事業の領域を示している。近年、従来型起業家の中にはこの事業領域で事業を行う傾向もあるので社会起業家と従来型起業家の事業領域における違いを明確に区分することはむずかしいと思われる。

しかしながら、次の点では、違いがあると考えられる。社会起業家の場合、今までは個別に運営されていた施設や教育、自立支援プログラムなどを統合させ、一体的にコミュニティにサービスを提供しているケースが見られる。つまり、私的、公的、ボランティアがセクターの壁を越えて連携し、このような事業を展開している。イギリスでは、このような地域レベルの連携のしくみをLSPS（Local strategic partnership）と呼び、新しい試みとして期待されている。

iv 事業資金

社会起業家が運営する組織にはNPOやEUで見られる協同組合方式の社会的企業、あるいは財団、民間営利企業と多様な形態が見られる。ここでは、民間非営利組織といわれるNPOやEUの社会的企業、財団における事業資金について述べる。

社会起業家が行う事業は社会性を持っている点から公的セクター（政府、地方自治体）や私的セクター（民間営利企業）から資金の協力を得ている場合が多く、この点で従来型起業家とは異なる。しかしながら成功をおさめている組織であっても、その事業運営は常に不安定な財務状態にあるといわれている。

なお、社会的責任投資（Socially Responsible Investment, SRI）の広がりに伴い、社会問題に関連して資金提供をするソーシャル・ファイナンスや従来の慈善団体からの寄付や助成も行われている。

また、これまでの慈善団体とは異なる性格を持ったベンチャー・フィランソロピーと言われる出資者たちも社会起業家を資金面で支援している。ベンチャー・フィランソロピーは、ITベンチャーとして成功をおさめた人々もおり、寄付提供先や資金提供後の使途、成果の説明を求める傾向がある。また一方で、資金面のみならず経営のサポートなども行っている。事例4で示したアショカ財

団は先駆的なベンチャー・フィランソロピーでもある。また、代表的なベンチャー・フィランソロピーのソーシャル・ベンチャー・パートナーズ（SVP）では①資金、②ボランティア、③コンサルタント、④必要な研修、⑤各方面への人脈を持った職員および出資者たちへのアクセス、という5つをパッケージにして提供することで、NPOの事業推進能力自体を高めることを目指している（斎藤、2004、pp. 78-79）。

このように、社会起業家をめぐる事業資金については、様々なタイプの支援の動きが広がっていることが理解される。

なお、谷本（2002、p. 233）は、「社会的ミッションをもつ社会志向型企業と事業型NPOに大きな違いは見られないケースもあり、組織形態は選択の問題になってくると言える」と述べているように、事業運営をしていくために資金調達の有利な組織を選択するといった傾向を指摘している。

v ビジネスモデル

社会起業家はこれまでは慈善事業や公的セクターの役割と考えられていた社会サービスをビジネスの手法を用いて継続的に運営していることが革新的な点である。社会起業家が行うビジネスでは、商品やサービスの創出、提供方法においては、利用者の自立を促すケースが見られる。

土肥（2006、p. 141）によると、Big Issue（表1のNo. 12）の革新性はホームレスの雇用問題に取り組むために、営利法人を立ち上げ、彼らを必要な労働力とみなすための社会的受容への有効なアプローチとなりえた点と、政府からの独立性が確保され制約のない革新的な事業活動を結び付けた点であると述べている。

モーソン（表1のNo. 7）の場合は、荒廃した街を再生した点で知られている。その特徴は、イギリスで初の健康生活センターを建設し、独立したビジネスとしても成立させているところにある。このセンターは、公園、病院、保育園、教会、コミュニティ・ケア住宅を統合させたものである。従来は個別に運営されていた公的施設を含む様々な施設を統合させた点で、新しいビジネスモデルの導入と考えられる。

また、グラミン銀行の場合は、貧しい人々向けに担保のいらぬマイクロクレジットという少額融資制度を考案、導入した点がビジネスモデルと考えられる。従来の銀行では融資事業を貧しい人々に行うことは、一般常識では不可能と考えられていた。これに対して、マイクロクレジットでは、被融資者が週1回の会合を行い5人一組で返済計画を報告するといったきめ細かい対応を導入し、約99%の返済率を達成している。

ここで見られるように、社会起業家のビジネスモデルの重要な点は自立支援の仕組みとビジネスプロセスを既存概念にとらわれることなく、結びつけている点にあると考えられる。

2 社会起業家と社会性

i 社会的属性

次の表はこれまで検証してきた社会起業家と従来型起業家の企業活動について、社会的属性と個人の属性の強さについてまとめたものである。

表3 社会的属性の比較

	社会起業家			従来型起業家		
	活 動	属 性		活 動	属 性	
		社会的	個人的		社会的	個人的
動機 ・目的	社会的課題の解決 排除されている人々の救済	○		個人的なもの、利潤追求 会社の拡大		○
対象	貧困、排除された人々 問題を抱える人々	○		市場		○
事業 領域	社会的事業 不足しているものの提供	○		売れる商品		○
資金 調達	公的、私的セクターと連係 SRI（社会責任投資）、寄付 ベンチャーフィランソロピー	○		直接金融 利益志向投資ファンド		○
ビジネス モデル	社会的事業とビジネスの両立、 自立支援システム 労働力の有効活用	○		技術革新、効率化、利便性	○	○
原理	公正原理、使命感、倫理観、 オープン化、長期的視点、共有	○		市場原理（利潤、売上）、効率、 競争、短期的視点、所有		○

ii 位置づけ

これまで社会起業家の企業活動を5つの観点から比較検討してきた。ここでは、それらの検証に基づいて、二つの基軸を設け、その枠組みの中に社会起業家と従来型起業家を位置づけてみたい。図3の横軸は、事業の目的を達成するまでの時間軸を表しており、短期的視点と長期的視点として示す。社会起業家の事業は、教育、自立支援、街の再生等にかかわることが多いことから結果を出すまでに長期的なスタンスが欠かせない。そのために短期的に結果を求められる傾向にある従来型企業家とは異なる位置づけと考える。

次に、図3の縦軸は事業のアウトプットが社会性を持つ傾向があるのか、あるいは、経済性をもたらすものであるかといった傾向を示している。社会起業家の場合は動機は、社会へ向っている。市場については、従来型起業家が富裕層、中間層を主な対象としているのに比べ、貧しい人々や疎外された人々を対象としている。アウトプットは、直接的に社会に貢献し、価値をもたらすものである。その結果、社会起業家はより長期的視点、社会性の大きい領域に位置づけられると考える。従って、社会起業家と従来型起業家の位置づけは図3のようになる。

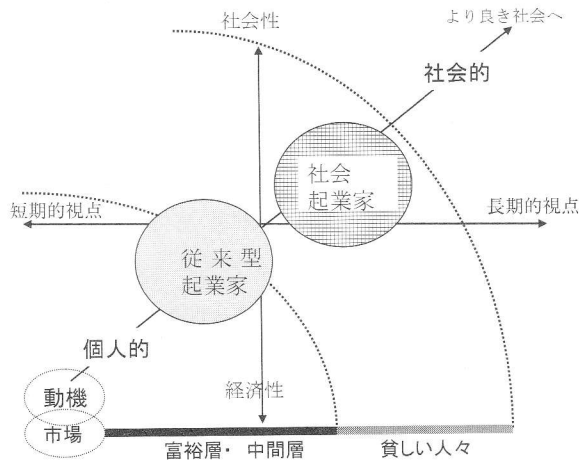


図3 社会起業家と従来起業家の位置づけ

おわりに

社会起業家と従来型起業家については、動機、対象、事業領域、組織形態といった側面で異なる傾向が見られた。

つまり、社会起業家では、事業としての動機が従来型に比べ、問題を抱える社会へ向って開かれており、使命感を伴った動機に基づく目標は、直接的、間接的に貧しい人々を対象にしている点がある。また事業運営においては、公的セクター、私的セクターの支援及び、パートナーシップの関係、ボランティアの動員など多様な立場の人々による連携の構築が見られる。

なお、多くの従来型起業家が株式会社などの民間営利組織をその活動の中心としている点に比べ、社会起業家が運営する組織は、非営利組織であるNPOやEUの協同組合的要素の強い社会的企業、財団と様々である。この組織形態の多様さが違いと考えられる。

さて、これまで、従来型起業家、社会起業家について、その起業家としての活動の観点から比較検証を行ってきた。起業家に関して、ドラッカーは、「変化を探し、変化に対応し、変化を機会として利用する」と述べているDrucker, Peter F. (1985, p. 40)。動態的な社会変化の中でこそ、起業家といったものの明瞭な輪郭が現れると考える。

従って、現在この世界をとりまく変革の波は、起業家たちが本領を発揮する機会とも捉えられる。そのような意味からも、社会起業家の存在は、新たな方向性を示しているとも考えられる。

さて、ここで従来型起業家、社会起業家に関する今後の展望について述べてみたい。

今日、世界的に見られる企業の社会的責任への取り組みは、ビジネス活動における意識や価値観にも大きな影響をもたらし始めている。企業活動においては、経済性のみならず、倫理観や安全、

安心に対する配慮、環境問題への対応、社会貢献への視点とこれらの社会性を伴った自主的な取り組みが求められている。

これまで述べてきた従来型起業家は、図3で示したように社会性に比べると経済性の方に力点が置かれていたと思われる。しかしながら、今後は、その軸足が社会性へとシフトしていく傾向にある。一方、社会起業家においても、市場経済の中でプロフェッショナルとしての経営を求められる結果、社会性と経済性を均衡させるような方向に向っていると思われる。つまり今後、ビジネス環境の枠組みの中で、両者は、同一の方向性をもつ可能性もあると考えられる。

最後に社会起業家が社会にもたらす影響力についてふれる。渡邊（2005、p. 22）によると、ビル・ドレイトン率いるアショカ財団では、約1,600人のアショカ・フェローと呼ばれる起業家を創出している。そのフェローの生み出した事業モデルの93%は広く普及し、その約56%が5年以内に各国の政策に影響を与え、71%が10年以内に硬直した政策の変更や廃止を促している。

今後、日本においても、日本固有の問題に対応する、社会起業家たちの活躍に期待が寄せられることになると思われる。

参考文献

- Borzaga, Carlo, Defourny, Jacques (2001), *The Emergence of Social-Enterprise*, Tayler & Francis Books Ltd., (内山哲郎・石塚秀雄・柳沢敏勝訳、『社会的企業』、日本経済評論社、2004)
- 土肥将敦 (2006) 「ソーシャル・アントレプレナーとは何か」、『ソーシャル・エンタープライズ』
- 中條秀治 (2006) 「概念構成体としての団体——公益財団法人・公益社団法人・営利社団法人——」、『中京経営研究』、第16巻 第1号
- COURRIER japan (2006.11.16, pp. 74-75)
- Drucker, Peter F. (1985) *INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP*, Harper & Row, Publishers, Inc., (上田惇生訳『イノベーションと起業家精神』、ダイヤモンド社、1997)
- Drucker, Peter F. (1990) *MANAGING THE NONPROFIT ORGANIZATION*, Haper Collins Publishers, (上田惇生、田代正美訳、『非営利組織の経営』、ダイヤモンド社、1991)
- Hebert, Robert F., Link, Albert N. (1982), *The Entrepreneur*, CBS Educational and Professional Publishing, (宮本光晴・池本正純訳、『企業者論の系譜』、1984)
- 加藤敏春 (2001) 『エコマネーの新世紀』、勁草書房
- Leadbeater, Charles (1997), *The rise of social entrepreneur*, Demos, <<http://www.demos.co.uk/publications/socialentrepreneur>>
- 町田洋次 (2000) 『社会起業家』、PHP 新書
- 松田修一 (1997) 『起業論』、日本経済新聞社
- Mawson, Andrew (2001) 日英シンポジウム、日英高齢者・障害者ケア開発協力企業日本委員会主催、

<http://www.pref.osaka.jp/chiiki/fukushi/event/20011123/lec_m.html>

Yunus, Muhammad with Jolis, Alan (1997), VERS UN MONDE SANS PAUVRETE, Editions Jean-

Claude Lattes, (猪熊弘子訳、『ムハマド・ユヌス自伝』、早川書房、1998)

中川雄一郎 (2005)『社会的企業とコミュニティの再生』、大月書店

齋藤慎 (2004)『社会起業家』、岩波新書

櫻井克彦 (2005)「現代の経営環境と企業の社会的責任」、『中京経営研究』、第 15 巻第 1 号

櫻井克彦 (2006)「環境問題と企業経営」、『中京経営研究』、第 16 巻第 1 号

Shumpeter, J. A., 清成忠男編訳、1998、『起業家とは何か』、東洋経済新報社

Sylvain, Darnil, Mathieu, Le Roux (2005) 80 Hommes Pour Changer Le Monde, Jean-Claude Lattés,

(永田千奈訳、『未来を変える 80 人』、日経 BP 社、2006)

田端光美 (2006)「コミュニティ再生の事例プロムリ・バイ・ボウセンター」、『世界の社会福祉年間 2005』、

旬報社

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

谷本寛治 (2002) 第 6 章、「社会的企業家精神と新しい社会経済システム」、『ボランティア経済と企業』、日

本評論社

塚本一郎、古川俊一、雨宮孝子編著 (2004)『NPO と新しい社会デザイン』、同文館出版

渡邊奈々 (2005)『チェンジメーカー』、日経 BP 出版