

【研究メモ】

# コミュニティの力：市場経済における非営利組織（NPO）の機能

岡 部 光 明

## 【概要】

本稿では、市場でも政府でもない第三部門としての非営利組織（non-profit organization, NPO）を取り上げ、その組織の特徴、機能、機能支援要因であるソーシャル・キャピタル（社会関係資本）の働き、日本における課題、などを論じた。その結果得られた主張は、末尾の「結論」に箇条書きしたとおりである。

経済学では、家計や企業の市場における行動を分析の中心に置く一方、市場によって対応できないことがら政府が対応する、という理解の枠組み（二分法）が従来から採られてきた。しかし、現実の社会においては、家計、企業、政府いずれの主体とも性格を異にするコミュニティ（community, 共同体）ないし非営利組織（non-profit organization, NPO）が重要な部門として存在する。ところが、伝統的ないし正統派の経済学ではそれを明示的に取り込んだ社会の全体像を打ち出すには至っていない。

そこで本稿では、コミュニティとくに非営利組織（NPO）に焦点を絞る、その組織にとっての条件、形態、社会における機能などにつき、社会学をはじめ経済学に隣接する学問領域の成果をも取り込みつつ、人間社会を理解する一つの視点を示す。

## 1. 社会システムにおけるコミュニティの位置づけ

人間社会をみる場合、経済学では従来、民間主体が活躍する市場が社会作動の基本メカニズムであると理解する一方、これと対極的な主体として政府が想定されていた（図表1(1)）。そして市場においては、家計や企業が利己的、分権的に活動すると理解する一方、政府はそうした民間活動に

伴う様々な問題に対処するために権限を集中保有し、強制力を持って問題を補正する、との理解がなされてきた。

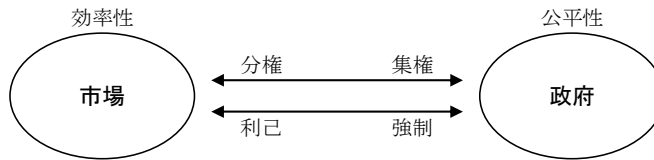
## 社会を理解する枠組み変革の必要性

ところが、こうした二分法では捉えきれない人間の行動動機や人間活動あるいは人間集団の重要性が近年高まっている。このため、政府でなく市場でもない民間セクター、すなわち各種のコミュニティ（自立した個人のつながり）を明示的に位置づける必要性が大きくなっている。こうしたコミュニティは従来の「民」（私）とも「官」とも異なる「公」であり、そこにおいて人間は、利己的というよりも利他的な動機で、そして強制されてではなく自発的に関わることが多い点が特徴的である（図表1(2)）<sup>(1)</sup>。

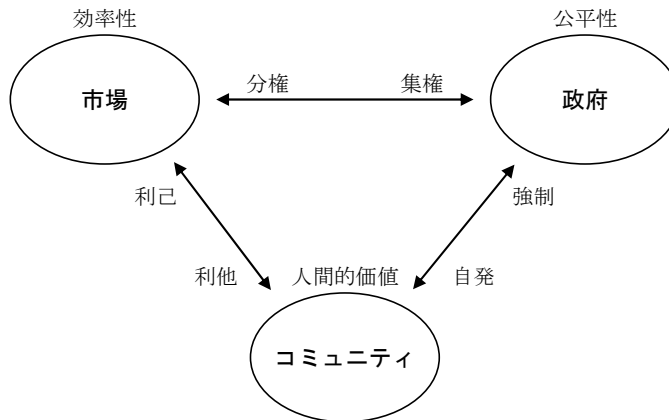
筆者は、今後の経済学にとっては、伝統的な2部門（政府と市場）モデルを超えて3部門（政府と市場と非営利部門）モデルに基づく社会の理解とその研究推進が不可欠だと考えている（岡部2009, 2012, 2014a）。では、コミュニティとは何か、どのような種類があるのか、それを成立させる要素は何か、どのような機能を果たすのか、さらに日本の場合どんな特徴と課題があるのか。これが本稿の課題であるが、それに入る前に、基礎となるコミュニティという概念を明確化しておこう。

図表 1 経済学の従来の視野と今後望まれる視野

(1) 経済学における従来の視野



(2) 今後望まれる視野



(出所) 岡部 (2009) 図表 3。

コミュニティという概念

コミュニティとは、20 世紀初め以来「一定地域において共同生活を行う領域ないし生活空間を指し、互いの中に共通の関心や社会意識が見られることがその要件である」とされてきた（経済社会学会 2015：115 ページ）。つまり、かつては、同じ地域に居住して利害を共にし、風俗・信念・目的・資源などの面で深く結びついている人々の集まり（地域共同体）を意味する概念であり、地理的条件が重要であった。

しかし、インターネットの発達により地理的条件は従来よりも制約が弱まり、地域性に限定されず空間的に拡散した機能集団という性格を持つコミュニティ（オンライン・コミュニティ）も増加している。このため近年では、地理的条件を含まない広い定義が用いられるようになってきている。すなわち、例えば最近の研究者によれば、コミュニティとは「血縁や地縁を越えた持続性のある社会関係によって連結され、かつその関係が本人の社

会的アイデンティティと社会的活動にとって重要だと相互に見なされているような一つの間人集団あるいは人間のネットワーク」と定義されている<sup>(2)</sup>。

つまり、人間が社会的ネットワーク（social network）を形成することによって連帯感（sense of connectedness）が生まれていることがコミュニティの基本要件となっており、そのためには効果的なコミュニケーションがなされることが非常に重要な前提条件であるとされている<sup>(3)</sup>。

コミュニティをこのような性格を持つ人間集団と捉えるならば、コミュニティの外縁はどこにあるのか（どこに境界線を引いてその範囲を定めることができるのか）が問題となる。その対応（定義の仕方）には色々あろうが、一つの考え方は組織体をとっているコミュニティを中心にそれを捉えることである。そこで本稿では、そうしたコミュニティの中で最も重要な組織体である非営利組織（non-profit organization; not-for-profit organization,

NPO) を中心に論じることとする。

## 2. 非営利組織（NPO）の成立条件，活動領域，組織形態，経済的重要性

非営利組織（以下 NPO と略称する）は、一般に営利組織（株式会社などの民間営利企業）以外の全ての組織を指す。このため、NPO の設立動機、組織形態、活動内容はきわめて多様であり、一概に論じることにはできない。

このため、その統一的な研究は 1980 年代半ばまでほとんどみられず、それ以降になってようやく NPO を表題に掲げる研究や書籍が刊行されるようになったのが実情である<sup>(4)</sup>。ちなみに、その名称も非営利組織（NPO）のほか、非政府組織（non-governmental organization; NGO）<sup>(5)</sup>、非営利部門（nonprofit sector）、第三部門（third sector）、ボランティア部門（voluntary sector）、社会的企業（social enterprise）など多様な表現が用いられており、現在では社会科学の学際領域としてダイナミックな展開をみせている<sup>(6)</sup>。

以下では、これらを一括して単に NPO と称することとし、それに関して現時点では最も網羅的かつ体系的に記述された基本文献とみられる Anheier (2005) に依拠しつつ、その成立条件、活動領域、組織形態、経済的重要性を整理する。

### (1) NPO 成立の 4 条件

NPO は、その名称が示唆するとおり、営利を目的とせず何らかの社会的目的を達成するために設立された組織である。したがって、その組織体の所有者のほか運営者の利益増大を目的としていない点にその基本的性格があり、形態的には営利企業と政府組織の中間的な制度形態である (Steinberg and Weisbrod 2008 : 118-120 ページ)。こうした組織体の要件としては、さまざまな観点に立てより具体的に規定すること（例えば税法上の定義、機能による定義、収支構造からの定義等）が可能であるが、最も一般的かつ適切な見解と考えられるのは、それまでの各種研究の成果を踏まえて 2002 年に国連の手引書（Handbook on Nonprofit

Organizations）が導入した定義である（Anheier 2005 : 53-54 ページ）。

国連は、NPO の目的や収入源を強調するのではなく、組織としての構造ならびに運営面に着目し、次の 4 つの性格を併せ持つ組織を NPO と規定している（図表 2 の上段）。すなわち (1) 自己統治組織であること（self-governing organizations）、(2) 非営利かつ非利潤分配の方針が採られていること（not-for-profit and non-profit-distributing）、(3) 制度的に政府から分離された組織であること（institutionally separate from government）、(4) 活動への参加が非強制的であること（non-compulsory）、である。

上記 (1) は、NPO が曖昧なコミュニティ（共同体）でなく明確な組織体になっていること、そして自ら管理運営する組織であることを意味する。

(2) は、当該組織が営利を目的として活動しているのでないことを規定するとどまらず、利潤が生じてもそれを組織体の所有者や運営責任者（owners or directors）に分配しないという制約が付いていることを意味している。つまり利潤は、組織目的（公共の利益）達成のため組織内に蓄積することはできるが、組織の所有者、会員、創立者、運営責任者に分配してはならないという規定である。この点において、NPO は利益をあげるために存在するのではなく、利潤動機を主目的として行動する組織ではないことが導かれる。このため、利潤の分配はしないという制約（非分配制約、non-distribution constraint）こそ、法律において、そして社会科学的文献において NPO を定義付ける場合の中心的な特徴になっている<sup>(7)</sup>。

(3) は、NPO は民間主体でなければならないという条件である。そして (4) は、参加が強制によるのではなく、基本的に自発的であること（voluntary; voluntary participation）を多少言い換えたものである。

以上のような NPO に関する規定は、NPO の本質を捉えているうえ、各種組織との比較ないし国際的な比較においても有用なものとしてされている。ちなみに、各国共通の基本的経済統計である国民

図表 2 非営利組織（NPO）の条件、主要対象領域、組織形態

	具体的項目
非営利組織にとっての 4条件（国連基準）	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自己統治組織であること。</li> <li>2. 非営利かつ非利潤分配の方針が採られていること。</li> <li>3. 制度的に政府から分離された組織であること。</li> <li>4. 活動への参加が非強制的であること。</li> </ol>
主要対象領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・健康（病院、介護施設、献血）</li> <li>・文化・スポーツ・芸術（博物館等）</li> <li>・各種社会サービス（福祉団体等）</li> <li>・研究（政策提言）</li> <li>・財団</li> <li>・宗教</li> <li>・教育（初等中等、大学）</li> <li>・地域特産品の公的販売</li> <li>・環境保護（リサイクル）</li> <li>・法律（人権保護）</li> <li>・政治（政党）</li> </ul>
組織形態	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 起業家精神が比較的高い形態： <ul style="list-style-type: none"> <li>・社会的企業（ソーシャル・ビジネス）、社団法人、協同組合等。</li> </ul> </li> <li>2) 社会的目的の達成を比較的重視する形態： <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援組織、助成財団、政党等。</li> </ul> </li> </ol>

（出所）上段は Anheier（2005：54 ページ）に基づく。中段および下段は Anheier（2005：55 ページ：表 3-2）、山内（2004：3 章）、Borzaga and Tortia（2007：図 1-1）に基づいて筆者が作成。

経済計算（System of National Accounts, SNA）においても、NPO の定義として上記（2）が採用されている（Anheier 2005：46 ページ）。

## （2）NPO の主要活動領域

NPO が取り組み対象としている領域は、多種多様である。主なものを列挙すると（前掲図表 2 の中段）、国によって相当異なるものの、健康関連サービス（病院、介護施設、献血）、教育（初等中等教育や大学における私立学校）、文化・スポーツ・芸術（博物館等、オーケストラ）、各種社会サービス（福祉団体）、環境保護活動（リサイクル）などがある。また研究（政策提言）、法律（人権保護）、政治（政党）、宗教、財団などの活動も大半が NPO によるものである。一方、例えば日本の農山村における特産品を活かしたコミュニティ・ビジネスなど、サービスの提供よりもむしろ物品の販売を中心とするケースもある。

これらの例から明らかなのは、NPO が対象とする領域は、多くの場合、程度はともかく「政府と市場」の両方の要素を持つこと、そしてその二つの要素における境界が曖昧かつ流動的であるこ

と、である（Anheier 2005：4 ページ）。このような中間性こそが、組織としての NPO とその活動内容の大きな特徴である。

さらに NPO 部門は、経済的次元だけでなく社会的次元も併せ持つ。すなわち、NPO 部門は、有形の財を提供するだけでなく、ソーシャル・キャピタル（social capital）、社会的凝集性（social cohesion）といった無形の財（intangible goods）も提供しており（OECD 2003：3 ページ）、経済面と社会面を両立させる次元（socio-economic dimension）において重要な存在である（同 10 ページ）。このため、NPO の役割が十分に認識され、その可能性が十全に開発・利用されるならば、経済ならびに社会を理解する仕方を変える必要がでてくることになる（OECD 2007：12 ページ）。

## （3）NPO の組織形態

NPO が提供する財やサービスが上記のように「政府と市場」の両方の要素を持つことは、組織形態に着目した場合にも、NPO には多様性があることを示唆している（前掲図表 2 の下段）。

すなわち、一方で、起業家精神が比較的高い形

図表 3 従来の企業とソーシャル・ビジネスの対比

	従来の企業	ソーシャル・ビジネス
人間の行動前提	・人間は利己的な存在。	・人間は利己的であると同時に利他心（同情心、慈悲）を併せ持つ。
企業の行動前提	・利潤の追求。	・個人的利益を追求する会社（営利企業）、他者の利益に専念する会社（ソーシャル・ビジネス）の二種類が必要。
達成すべき社会目標	・効率的な生産。	・人類が苦しんできた社会・経済・環境の問題（飢饉、ホームレス、病気、公害、教育不足等）の解決。
企業の構造と行動（相違点）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益を得ようとする人が企業に資金を提供。</li> <li>・企業の所有者（株主）に配当金の支払あり。</li> <li>・投資活動は予想利益の多寡を基準に決定。</li> <li>・経営が悪化すれば株主は直ちに持株を売却するので経営は近視眼的になりやすい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多くの人が資金だけでなく、創造力、人脈、技術、人生経験を提供。</li> <li>・企業の所有者（出資者）への配当金支払はない（他者の役に立つという喜びが報酬）。</li> <li>・投資活動は予想利益を基準にせず社会的目標の達成によって決定。</li> <li>・経営が一時的に悪化しても所有者は株式を手放さないので長期的視点に立った経営が可能。</li> </ul>
同（類似点）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本主義制度の中で運営。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同左。とくに（1）株式を発行して資金を調達、（2）慈善団体のように寄付金には依存しない、（3）営利企業と同様、経費を穴埋めできるだけの収益を確保する。</li> </ul>
	・自らのアイデアを実行に移す野心的な起業家の存在を前提。	・同左。
実例	・世界中の圧倒的多数の企業。	・2007年にグラミン・ダノン（ヨーグルト製造会社）をバングラデシュに創設。以後、飲料水、衣料品、医療などに関する会社を仏、独、米の大手企業と合併で相次いで設立。

（注）上記のソーシャル・ビジネスの「実例」は、Yunus（2010）が提案、実施している場合のもの。

（出所）岡部（2011），表 1。

態がある。例えば、後述する社会的企業（ソーシャル・ビジネス）をはじめ、社団法人、協同組合等がこの部類に入る。これに対して、社会的目的の達成を比較的重視する形態がある。これには、支援組織（advocacy organization）、助成財団（grant-making foundation）、政党等などが含まれる。

つまり、NPO が提供する財やサービスは、経済学の用語を用いれば、次節で述べるように「準公共財」と性格づけることができるので、公共財や

私的財の場合よりもはるかに多様な対応方法があるわけである（Anheier 2005：119 ページ）。それを物語る二つの例をここで挙げておこう。

一つの例は、健康管理サービス（health care）への対応である。そのサービス提供に際しては、一方では営利クリニック（株式会社形態あるいは医療法人社団組織の美容クリニック等）があり、他方ではそれと対照的に実体的に政府機関が対応する場合（国立病院<sup>(8)</sup>等）がある。

## ソーシャル・ビジネス

もう一つの例は、ソーシャル・ビジネス（social business）である。これは、社会問題の解決を目的として収益事業に取り組む各種の事業体を広く指す用語であるが、social（社会的）により重点を置くか、それとも business（企業）の側面がより重視されるかによって、各種のバリエーションがある。

その両方を調和させるかたちで創設され、途上国（バングラデシュ等）で大きな成果を挙げているのが、ノーベル平和賞の受賞者ムハマド・ユヌス氏が開発したソーシャル・ビジネス（Yunus 2010）の形態である。

そこでの特徴は（図表 3）、(1) 人間は利己的であると同時に利他心を併せ持つという認識を基礎としていること、(2) 社会では営利企業に加えて他者の利益に専念する会社（ソーシャル・ビジネス）の二種類が必要であるとしていること、そうすれば (3) 人類が苦しんできた社会・経済・環境等の問題は解決されるとしていること、などである。

そのためのシステムとして提案されたソーシャル・ビジネスは、(4) 多くの人が資金だけでなく創造力、人脈、技術、人生経験を提供する、(5) 慈善団体のように寄付金に依存することはせず株式を発行して資金を調達する、一方 (6) 営利企業と同様、経費を穴埋めできるだけの収益を確保する、といった営利企業に類似した特徴を持つ点に特徴がある。但し (7) この企業（ソーシャル・ビジネス）の所有者（出資者）への配当金支払はしない、という重要な制約を付けている（上述した非分配制約。他者の役に立つという喜びが報酬であるとの認識を示している）ので、このソーシャル・ビジネスは「ビジネス」であるものの、前述したとおり NPO に分類される。

ユヌス氏は、こうしたソーシャル・ビジネスであるグラミン・ダノン（ヨーグルト製造会社）を 2007 年にバングラデシュに創設した。それ以後、飲料水、衣料品、医療などに関する同様の会社を仏、独、米の大手企業と合弁で相次いで設立、活動範囲を広げている（Yunus 2010）。日本において

も、ソーシャル・ビジネスに対する関心が徐々に高まっており、今後は様々な社会問題を解決するうえでこの種の企業体が広がることが期待される<sup>(9)</sup>。

## (4) 経済的重要性：国際比較

以上では、NPO を組織体としてみた場合、多様性があることをみた。では、一国の経済活動全体からみた場合、NPO はどの程度の重要性を持つのであろうか。

世界的にみた場合、非営利部門は常識的に考えられているよりもはるかに大きな経済力をもっている（OECD 2003：11-12 ページ）。世界 35 カ国を対象とした調査では、常用雇用者総数のうち約 4000 万人が非営利部門（伝統的な協同組合を除く）で雇用されている。その雇用は生産年齢人口の 3.6% を占めており、非農業雇用者の 7.3% に該当し、非営利部門は社会的・経済的勢力としての成長ぶりも近年顕著である（同）。

次に、NPO の規模を国別に比較してみよう。図表 4 は、経済的活動人口に占める非営利部門の労働力の比率を国際比較したものである。ここから次の点を指摘できる。

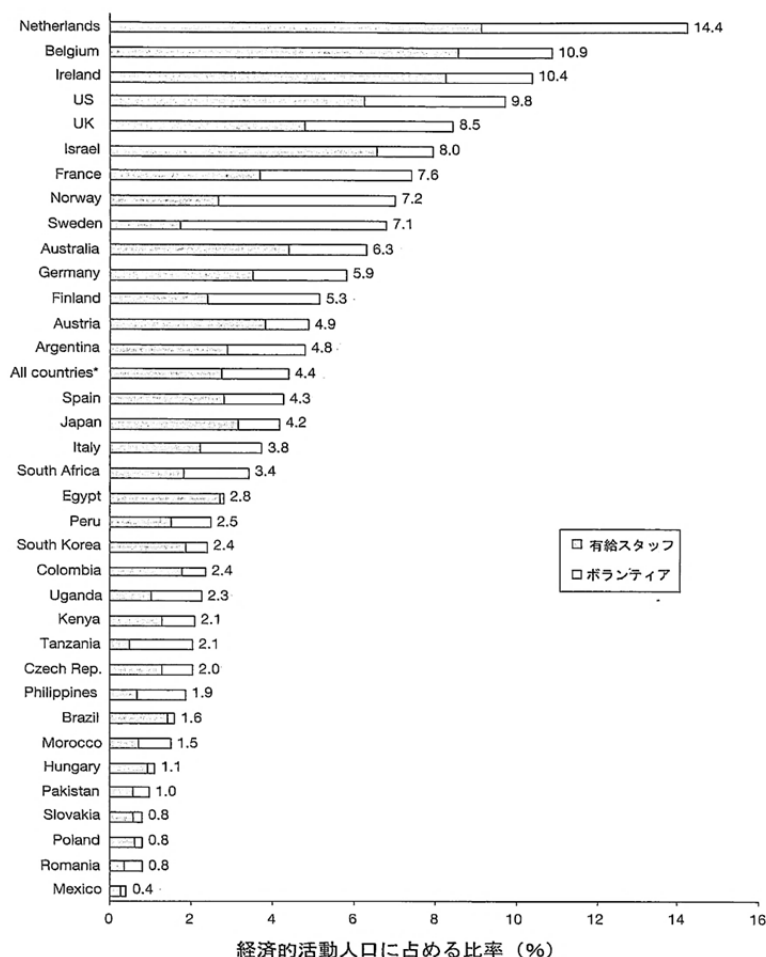
### 先進国ほど非営利部門の規模は大

第一に、先進国は、途上国や体制移行国よりも相対的に大きな規模の非営利部門を持っていることである。平均的にみると、前者の規模は後者の約 3 倍に達する。その理由は (1) 途上国では一人あたり所得が低い（都市部の中間所得層が比較的小さい）ため NPO が展開する余裕がないこと、(2) 中欧や東欧では中央集権的政治体制の色彩が残っているため市民社会としての発展度合いや組織運営のスキルがまだ乏しいこと、(3) NPO 活動にとっての制度整備も不十分であること、などを指摘できる（Anheier 2005：82 ページ）。

### 市場重視経済か否かはさして影響ない

第二に、先進国の状況を経済体制の性格別にみると、アングロサクソンの市場中心型の国（米国、英国、オーストラリア）であれ、政府が比較的大

図表 4 経済的活動人口に占める非営利部門労働人口の比率（国際比較）



\*35カ国の単純平均。

(出所) Anheier (2005) 81 ページ, 図表 4-15.

きな役割を演じる欧州の大陸諸国（フランス，ドイツ）あるいは北欧諸国（スウェーデン，フィンランド）であれ，経済体制による差異は比較的小さいことである。

社会理念として市場を中心に置く経済では，営利企業や個人の利己的行動が中心になるので，非営利部門の規模は一見さして大きくないと思われがちである。それにもかかわらず，米国や英国で NPO 部門が大きいわけである（これは常識的理解とは異なるので驚くべきことといえる）。

その理由としては，二つのことが考えられる。

一つは，NPO 部門の活動の度合いは，営利か非営利かという経済思想に左右されるというよりも，上記 (1) および (2) で述べたとおり，むしろ経済の発展度合いがより密接な関係を持っていることである。

もう一つは，人間は，経済体制や文化の如何によらず利他心を秘めていると理解できること（岡部 2014b：第 7 節）が示唆されている点である。ちなみに，米国や英国で NPO を支える労働力を有給スタッフとボランティアに分けてみると（上掲図表 4 の棒グラフの内訳を参照），市場主義の色彩

が強いこれらの国においてもボランティアが支える割合が概して高いことがわかる。

ボランティア活動（volunteering）は、一国の文化と歴史に深く関連しており、また単に個人の行動というよりも社会的行動と理解する必要もある（Anheier 2005：83-84 ページ）。そして人間の行動動機は、基本的に利己主義であるという単純な理解にはやはり疑問が多いことを上図は示唆している。

また上述した経済の発展段階と NPO の規模については、因果関係が両方向に働くと見る必要がある。すなわち（1）経済発展が高度 → NPO 部門の発展（上述）、という方向だけでなく、それとは逆に（2）NPO 部門の増強 → 経済発展の支援、という関係も同時に考える必要がある。これは、4 節で述べるように、NPO がソーシャル・キャピタルという社会経済発展ための基礎的要素に支えられているだけでなく、ソーシャル・キャピタルが経済と社会を支えるうえで大きな役割を演じていることによる。

### 日本は先進国の中で NPO の比率が最低

第三に、日本の NPO 部門は、この図表の全調査国の平均的な位置にあるが、先進諸国の中ではウェイトが圧倒的に低いことである。また NPO 労働力のうちボランティアとして働いている者の比率も、他の先進諸国に比べると顕著に低い。このため、NPO については、日本は未だ「途上国」というかたちになっている。それには様々な理由があるだろうが、後述する市場外での自生的なソーシャル・キャピタルという観点からみると課題がなお少なくないことを示唆している。

## 3. NPO の存在理由：理論的整理

NPO は市場経済においてなぜ存在するのか。それについては、経済理論の観点から幾つかの説明がなされている。以下では、そのうち基本的だと思われる視点を概説するとともに、各種理論の相互関連を明らかにし、さらに筆者独自の理論的解釈も提供しておきたい。

NPO の存在理由に関しては、二つの説明が代表的なものである。一つは、経済における財の種類に着目して NPO の存在意義を理解する視点である。もう一つは、市場取引における取引主体間の情報の非対称性に着目し、その問題を軽減するための制度として NPO の存在を位置づける視点である。

### (1) 準公共財の供給主体としての NPO

経済理論における基本的命題によれば、純粋の私的財（例えば食料品、衣服、自動車等）を最も効率的に供給するのは市場システムであり、一方、純粋の公共財（国防、消防、司法制度等）を望ましいかたちで供給するのは国家ないし公共部門である（図表 5）。

なぜなら、純粋の私的財が市場によって効率的に供給されるのは、市場では競争原理が働くためである。一方、純粋の公共財は市場による供給を期待できない。なぜなら、純粋の公共財は、純粋の私的財と二つの面で性格が大きく異なることによる（Anheier 2005：118 ページ）。

すなわち純粋の公共財とは、先ず、二つの条件を同時に満たす財ないしサービスと定義される。一つは、消費における非競争性（non-rivalry）、すなわち、ある個人による財の消費あるいはサービスの享受があっても他人に残された財の消費量あるいはサービス享受の機会が減らないこと、である。もう一つは、消費からの非排他性（non-excludability）、すなわち、利用に際して対価を支払わない人を排除することが困難なこと、である。

例えば、国防というサービスを個人 A が享受した場合、個人 A 以外の者が享受する国防サービスの量が減少するわけではない（非競争性）。さらに、個人 B が租税を支払っていないとしても、彼は同一国に居住している限り個人 A と同様に国防サービスの恩恵を受けることができる（非排他性）。

こうした性格は純粋の私的財と対照的である。例えば、純粋の私的財である食料品や衣服は、その所有権を持つ消費者がそれを利用（消費）すればそれ以外の者は利用できなくなり（競争性）、また対価を払った人だけがそれを利用でき、支払わ



図表 5 財の種類と供給主体の適否

	私的財	準公共財	公共財
市場	◎	△	×*2
非営利組織/ 非営利部門	△	◎	×*3
政府/公共部門	×*1	△	◎

◎：最も適する。 △：他の部門と競合する。 ×：不適當である。

(注) \*1 政府の失敗があるため。 \*2 市場の失敗があるため。 \*3 自発部門の失敗があるため。

(出所) Anheier (2005 : 119 ページ), 表 6-3。ただし表示方法は筆者が変更 (文章を記号化)。

ない人の利用を排除できる (排除性)。つまり純粹の私的財は、このように競合性と排除性の両方の性格を持つ。逆に、この両方の性質を備えていない財が公共財である。

### 準公共財の定義と NPO

公共財を以上のように規定すると、現実には私的財と公共財の中間的な性格を持つ財やサービスが少なくないことがわかる。これらは両者の中間的性質を持つので準公共財 (quasi-public goods) と位置づけられる。

例えば、非競合性を満たすが、非排除性は満たさないような財 (準公共財) としては、美術館やコンサートでの芸術鑑賞がある。料金を支払った者だけを入場させるならば、利用に際して対価を支払わない人の利用を簡単に排除できる (排除性がある) 一方、入場者はそれ以外の人の入場があるとなかろうと当該展示や演奏を同じだけ楽しめる (芸術鑑賞できる「量」が減るわけではなく消費が他者と競合するわけでない)。このため、美術館やコンサートホールの運営は、営利組織の場合がある一方、NPO の場合もある。

これに対して、非排除性を満たすが、非競合性は満たさない (複数主体の消費ないし利用が競合する) ような財 (準公共財) としては、大洋における漁業資源がある。大洋においては、漁をする

ための対価を支払わなくても原則的にだれでも漁をできる (自由な漁を排除できない) 一方、ある船団が漁獲を増やせば他の船団の漁獲量は減る可能性が大きいので、非競合性は満たさない (競合する)。この場合、例えば漁業資源を管理するために漁業組合 (NPO の一つの形態) を設けることによって、漁業資源を長期的に保護するという課題に対応できる。

以上のように、準公共財の供給に際しては、市場、政府 (公共部門) とも適切な供給主体とはいえず、多様な形態をとりうる NPO (非営利組織、非営利部門) が適切な主体であることがわかる (上掲図表 5)。

### (2) 市場取引における情報の非対称性を軽減する主体としての NPO

以上では、市場取引される財の性質に着目して NPO の存在理由を指摘した。これに対し、いまひとつの視点は、そうした財を市場取引する場合、情報の非対称性に起因する問題 (取引費用の増大、信頼性の欠如など) いわゆる市場の失敗という問題) が比較的大きいため、それを補正する制度として NPO が位置づけられる、という捉え方である<sup>(10)</sup>。

ここでは、例として献血事業を取り上げ、それがなぜ営利企業によってなされないかを考えるこ

とにしよう（Anheier 2005：115-117 ページ）。まず売血者は、自分の血液が輸血不適當（感染症汚染）であることを知っていても、金銭目的のためそれを隠したまま売血しようとする行動（モラル・ハザード）が発生しう一方、買う側はそれを知らないで買う可能性があるため、自由な市場取引によって血液を売買することは公正な結果をもたらさない（情報の非対称性に起因する市場の失敗）。

こうした状況において、血液の買い手としては、むしろ売り手の血液に問題があるかどうかを検査することができる。しかし、血液検査は取引費用を増大させるので、営利企業の場合、そのコストを切り詰めて利益増大を図るインセンティブが働く。このため検査が不十分になる可能性がある。つまり、通常の市場取引では、血液を買う企業と最終的な利用者（輸血を受ける者）の双方にとって情報の非対称性に基づく本質的な問題（信頼性欠如または取引費用増大）が回避できない。

その問題を矯正するには、利潤分配の禁止、政府による監督、保険による対応などの制度的対応が必要となる。このため、献血事業は営利企業による市場取引に任せるには限界があり、非営利組織が行う方がより適切になる<sup>(11)</sup>。

### (3) 社会問題を解決する原則に合致する主体としての NPO

以上の二つは、財の性格、あるいは市場取引における情報の非対称性に着目して NPO の存在を理解する方法であるが、さらに第三の理解も可能であると筆者は考えている。それは、社会問題の解決方法ないし公共政策の基本原則に則って NPO を理論的に位置づけるという視点である。これは総合政策学の発想といえる（岡部 2006：54-56 ページ）。

社会問題を解決するための公共政策に関しては、政策目標と政策手段の関係について二つの重要な原理が知られている。ここでは、まずこの二つの原理<sup>(12)</sup>を想起し、次いでそれに照らして NPO を理解することを試みる。

### ティンバーゲンの原理とマンデルの定理

公共政策に関する第一の原理は「政府が  $n$  個の独立した政策目標を同時に達成するには、政府は  $n$  個の独立した政策手段を保持している必要がある」という要請である。これはティンバーゲンの原理（Tinbergen's principle）として知られる。ここで「独立」とは、ある政策目標の達成と他の政策目標の達成とが無関係であること、そしてある政策手段が他の政策手段とは無関係に自由に選択できること、を意味する。

したがって、政策目標が独立でない場合、例えば目標がトレードオフ関係にある（一方を実現しようとする他方が必然的に犠牲になる）場合には、(1) いずれかの目標を犠牲にする、または (2) 政策手段の数を増やす、のいずれかで対応する必要があることをこの原理は示唆している。

この考え方を適用すれば、市場と政府という世界（二分法）に新たに NPO の存在を積極的に認めることは「政策手段の数を増やす対応である」と理解できる。なぜなら、社会問題の解決において、政府を一つの政策主体とみなせば、NPO という中間的主体がこれに参加することは、独立した政策主体が一つ増えることを意味しており、独立した政策手段の増加と解釈することができるからである。したがって、NPO は、問題解決に際して対応主体の数を増やすことによって目標をより確実に達成させる対応である、と理解することができる。ここに NPO の一つの理論的基礎がある。

もう一つの原則は「各政策手段は、それが相対的に最も効果を発揮する政策目標を達成するために用いられるべきである」というものである。これは、マンデルの定理（Mundell's theorem）、政策割当ての原理（policy assignment principle）、あるいは経済政策における比較優位の原理、などとして知られる。

通常、一つの政策手段は幾つかの目標達成に対して効果を持つが、そのうち最も効果を発揮する目標を達成するためにその手段を用い、それ以外の目標達成には別の手段を用いる（割当てる）べきである、というのがこの原理の要請である。なぜ手段のこのような使い方をする必要があるの

か。それは、もしそのような方法で手段を利用しなければシステム（例えばマクロ経済）を不安定化させる懸念があり、このためこの定理が示唆するような利用をすればシステムを不安定化せず、安定化が保証されるからである。

以上の二つの原理をまとめると、(1) ある一つの政策手段（主体）が仮に複数個のどの政策目標に対しても最も効果的である（絶対優位）としても、それだけで（複数個ある）全ての目標を達成することは不可能であり（ティンバーゲンの原理）、他の政策手段（主体）を追加的に導入する必要がある、(2) その場合には目標達成にとって比較優位の原則に基づいて政策手段を割り当てる（目標達成に最も適した実施主体が関わる）べきである（マンデルの定理）、ということになる。

すなわち、ここでいう「政策手段」は、NPO（非営利部門）という問題解決主体であり、かつ現場情報に富む主体に該当すると理解できる。市場でもなく、政府でもない第三の主体（NPO）の存在理由は、このように位置づけることも可能である。

#### NPOによる対応の限界

以上、NPOは市場と政府の中間的性格を持ち、市場と政府それぞれが持つ不十分さの一部を補正する存在であることを示した。しかし、市場や政府と比較した場合、NPOが全ての面で凌駕するわけではないことを認識しておく必要がある。ここでは、市場、政府、NPOのいずれについても、長所だけでなく短所があること（それぞれ「失敗」があること。前掲図表4を参照）を指摘しておきたい（Anheier 2005：119ページ）。

まず、市場では対応できない現象、すなわち「市場の失敗」(market failure)がある。それは、前述したとおり、財の種類いかんによっては市場機能に期待できない場合があること、そして買い手と売り手が保有する情報に差異があること（情報の非対称性）から市場機能には不完全さがあること（パレート効率性の未達成）、などを意味する。

一方、政府による対応にも限界があり「政府の失敗」(government failure)が発生しうる。すなわち、政府が公共サービスを供給したり社会問題の

解決をしようとする場合、政治的判断を優先して非合理的な対応がなされたり、利益団体（官僚機構も含む）が利己的行動をする可能性があるため、それらによって非効率性が発生する可能性がある。

さらに、NPOが社会的サービスの供給あるいは社会問題の解決を図ろうとする場合には、人的かつ金銭的制約がある（市場や政府の場合よりもこの制約ははるかに大きい）ため、その対応は必要とされる規模に達しない可能性がある。したがって、「自発部門の失敗」(voluntary failure)が発生しうる。

このように考えると、社会システムとしては、市場、政府、NPOいずれか単独によって問題を解決する発想は適切でなく、それらの最適ミックスを追求することこそが課題であることがわかる。

#### 4. NPO存在の基礎を提供するソーシャル・キャピタル

NPOは、以上みたような存在意義を持つが、その存在と機能はどのような要因に支えられているのだろうか。

営利企業の場合は、利潤動機が基礎となってその行動全体が統括される。政府の場合は、公共財の供給という尺度に照らして行動が規制される。これに対して、NPOの場合は、行動目的が多様であるためその組織体の統括（ガバナンス）にとって重要となるのは、企業や政府の場合とかなり異なるものになる。すなわち、それはNPO内外における人々相互のつながり（ネットワーク）とそこから発生する相互の信頼が重要になる。これがNPOの存在と機能にとっての基礎である。

このような人的ネットワークならびに信頼という視点を敷衍すると、より一般的な一つの視点、すなわちソーシャル・キャピタル（社会関係資本）という概念に行きつく。つまりNPOのミクロ社会学的な基礎はソーシャル・キャピタルという概念にある（Anheier 2005：58ページ）。以下では、ソーシャル・キャピタルの概念を明確化するとともに、それがNPOの機能にとって基礎になっているこ

とを論じる。

### (1) なぜ人は他人を信じ約束を守るのか

ソーシャル・キャピタルの意義を明らかにするに先立ち、なぜ人は他人を信じ約束を守るのか、という基本的な問題を考えてみよう。ここでは、Dasgupta (2008 : 574-575 ページ) に従い、4つの見方があると理解することにしたい。

第一は、人間相互の愛情 (mutual affection) による、と理解できることである。例えば、家族相互の間においては、相手のいうことを信じ、また約束を守るのは文化の如何を問わずごく自然なことである。これは、人類学的な説明といえる。

第二は、人間は自分のことだけでなく相手のことも考える (少なくとも気にかかる) ので、社会的関係ないし相互性を考慮する傾向 (pro-social disposition) があるからだ、と理解できる。相手の存在を意識することから生じる感情としては、恥、罪悪感、恐怖、愛情、怒り、公正、正義など多様なものがある。それらは、個人の行動パターンに大きな影響を与えるとともに、個人が属する文化によって形成されるものである。このため、これは社会学的な説明といえる。

第三は、外部からの強制 (external enforcement) によって他人を信じる状況に置かれるからだ、という解釈がある。例えば、各種の契約は、それが法律に違反していない限り、契約者双方とも国家によってその履行が制度的に強制される。そういう力が存在することを当事者が相互に認識していること (interlocking beliefs) が他人を信じ約束を守る基礎になっている。これは、政治学的説明といえる。

第四は、政府など外部からくる強制がなくとも、人が長期的な関係を持つ場合には、そこから生じる相互の強制 (mutual enforcement) が働くから人は約束を守り、また相互協力状態が発生する、という考え方である。つまり、相互の同意に違反した場合には、共同体メンバーによって間違いなく制裁が加えられる (例えば今後の交際は一切拒否されるといふ「村八分」的な扱いがなされる)、という脅威 (credible threat) がある場合には、利己

主義社会においても約束が守られると考えることができる。こうした状態が生じることは、ゲーム理論 (繰り返しゲーム) から導かれる (付論1を参照)。このため、これは経済学的説明といえる。

### (2) ソーシャル・キャピタルの構成要素と機能

以上では「なぜ人は他人を信じ約束を守るのか」についての理由、つまり人が何らかの仕方で社会関係 (相互関係) を持つ理由は、幾つかの視点から説明可能であることを述べた。そこで次に、人と人との社会関係 (相互関係) によって生み出される「社会関係資本」とは何か、どのような機能を持つのか、を考えたい。

#### ソーシャル・キャピタルの構成要素

ソーシャル・キャピタル (social capital, 社会関係資本)<sup>(13)</sup> という概念は、政治学者 Putnam (1993 : 6章) が北イタリアと南イタリアの政治的、経済的パフォーマンスを対比し、前者のパフォーマンスが高いことを説明するため「市民が積極的に参加するネットワーク」 (networks of civic engagement) を意味する概念として最初に導入したものである。その後、ソーシャル・キャピタルの概念を巡って様々な見解が提示され、また世界各地を対象とした関連研究も発展してきている<sup>(14)</sup>。

ソーシャル・キャピタルを構成する要素は何か。それは「個人相互間でのネットワーク」 (social capital as interpersonal networks) と簡潔に規定すれば十分であるとする経済学者の見解 (Dasgupta 2008 : 575 ページ) もある。しかし、より一般的には、ソーシャル・キャピタルを単なる「人的ネットワーク (絆)」と捉えるよりも、(1) 社会的ネットワーク (social network : 絆ないし人的つながり) に加え、(2) 互酬性の規範 (norms of reciprocity)、(3) 信頼 (trust) という3つの要素によって構成される (稲葉 2011a : 序章 ; 2011b : 序文) と理解するのが自然であり、また実体を的確に理解する上で必要な概念規定といえよう。

なぜなら、「市民が積極的に参加するネットワーク」が形成される場合には、コミュニケーションが促進され、この結果、裏切り行為の潜在的なコ

ストを高める（非協力的な行動には制裁が加えられる）ので、互酬性の規範という行動規範が構築されるからである（Putnam 1993:173-174 ページ）。ここで「互酬性の規範」とは「情けは人のためならず」「持ちつ持たれつ」「お互い様」といった相互性を重視する考え方や行動基準を意味する。また人々相互間でネットワークが形成されている場合には、個人の信頼性（trustworthiness）に関する情報の流れが良くなるので不確実性が低下し、その結果、相互の信頼性が増して協力行動が促進されるからでもある（同）。したがって、ソーシャル・キャピタルの構成要素は、このような二つの側面も加えて理解することができ、またそれがより妥当となる。

### ソーシャル・キャピタルの帰属先

人的ネットワークを基礎とするソーシャル・キャピタルは、果たして誰に（どこに）帰属するものか。その帰属主体については、二つの考え方がある。

一つは、それは関係者が共同所有する資産だという捉え方である。つまり個人として分割利用が不可能な資産であるとはいえ関係者の共同資産であるから、最終的には個人に帰属すると理解する。つまり、ネットワークのメンバーになっていること（人的ネットワークにおいて一つの結節点になっていること）は、ネットワーク外部性（network externalities）を広く享受することが可能であること（間接的に結びついている他者からも何らかの便益が得られること）を意味するため、その人の人的資本の一つの構成要素になっていると理解できる（Dasgupta 2008：576 ページ）。

もう一つは、社会やコミュニティに帰属するという捉え方である。つまり、互酬性の規範や信頼関係が存在する場合（ソーシャル・キャピタルについて通常を理解する場合）、それは広く社会全体に行き渡っていると認められるから、単に関係者間にとどまらず社会に帰属する、と理解する立場である。

この結果、ネットワークに焦点を当てる論者は、ソーシャル・キャピタルを個人に帰属するものと

する場合が多いのに対して、互酬性の規範や信頼に重きを置く論者は、個人ではなく社会全体の協調的な活動に重点を置く傾向がある（稲葉 2015：217 ページ）。一方、ネットワークの規模（参加者数）によって、その帰属先を理解するべきであるという視点もありうる（付論 2 を参照）。すなわち、この場合、ソーシャル・キャピタルを構成する人的ネットワークの規模が比較的小さい場合には、構成メンバーに所属する（関係者が共同所有する資産である）と理解できる一方、大規模ネットワークの場合には、個人というよりも社会全体に帰属する、という理解になる。

### ソーシャル・キャピタルの機能

非営利部門ないしその中心的構成主体である NPO は、市民社会を支える社会的インフラストラクチャー（social infrastructure of civil society）である（Anheier 2005：88-89 ページ）。そして、そのような NPO を存立させ機能させるうえでの基本要素がソーシャル・キャピタルに他ならない。

なぜなら、ソーシャル・キャピタルは、前述したとおり、人的ネットワーク（絆）に基づいて相互性（相互利益、互惠主義）という規範、そして信頼を発生させ、これらによって社会的相互作用を円滑化する働きをするからである。

市民の自発的な共同体参加は、互惠性の規範ならびに信頼構築（trust building）の機会を生み出し、それがソーシャル・キャピタルとして個人相互間ならびに制度への信頼（trustworthiness）として埋め込まれることになる。信頼は、現代社会において脆弱な要素であるが、それがなければ、契約が守られ、あるいは成立した妥協が維持されることは不可能である。

このようなこの経験則は、NPO にとどまらずそれ以外の場合（企業取引や政治など）についても妥当するものであり、現在では一般化された法則となっている。つまりソーシャル・キャピタルは、多くの研究が一致して指摘するように<sup>(15)</sup>、民主的政府、経済成長などの面で現代社会が機能してゆくうえで本質的に重要な要素とみられている（Anheier 2005：88-89 ページ）。

経済面からみた重要性について一つ言及しておこう。一般の経済資本（資金）は流動性が高く、他の形態への変換可能性も高い。これに対してソーシャル・キャピタルは、前述したとおり分割利用が不可能な資産であるほか、資本の他の形態への変換可能性も低く、また喪失可能性も高い点で性格が異なっている。しかし、キャピタル（資本）の一種であるから、それは生産増大に貢献する要素である。またソーシャル・キャピタルは、市民相互の信頼感を上昇させるので、契約や訴訟のコストを削減する（宮川・大守 2004：93 ページ）など、取引コストの削減を通して全要素生産性（TFP）を高め、マクロ経済活動を活発化するという働きをもっている、と理解できる（付論 2）。

#### ソーシャル・キャピタルとコミュニティの機能度

ソーシャル・キャピタルの豊かさは、コミュニティの機能度にどう関係するのだろうか。幾つかの理論分析を総合すれば（1）ネットワークの密度（集団から任意に2人を選んだ時にその2人が直接的な関係をもつ確率）が高くなるにつれてソーシャル・キャピタルが増加する、（2）参加者の関係が長期的であると想定されるほどソーシャル・キャピタルは大きくなる、ことが確立した認識となっている（長谷川 2005：178 ページ）。つまり、空間的な面での豊かさ（上記1）そして時間的な面での長期性（上記2）は、ともにソーシャル・キャピタルを充実させる。

このため、構成員相互間で長期的かつ強い結びつきをもつコミュニティは、その内部で蓄積されている豊かなソーシャル・キャピタルを利用して問題を解決する能力が高くなる（その意味で頑健さを持つ）。これに対して、長期的な関係を想定することが難しく、弱い結びつきしか持ち得ないコミュニティは、頑健さには欠けるものの、構成員の少々の非協力的な行動を許容する（その意味で耐性を持つ）（長谷川 2005：182-183 ページ）。

このように、ソーシャル・キャピタルの充実度合いが空間的、時間的な要因によって左右され、コミュニティの性格もそれによって規定される（一枚岩的に行動できるか、それとも個人の緩や

かな集合体という性格を濃く持つかが決まる）のであれば、コミュニティには様々な態様が存在することになる（趣味のサークルから社会的な使命をもつ NPO や NGO に至るまで）。したがって、NPO の制度設計あるいは NPO に関する公共政策においては、NPO の目的とそれに対する自発的な参加者の性格を良くマッチさせるという視点が必要になる。

#### 5. 結論

本稿の主要な論点を要約すると次の通りである。

- （1）社会を理解する場合、経済学では市場と政府という二つの基本部門を想定した理解方法（二分法）が従来から採られてきた。しかし、現実の社会においては、そのいずれとも性格を異にするコミュニティ（共同体）ないし非営利組織（NPO）が重要な部門として存在する。このため、二部門モデルに代えて三部門モデルで社会を理解する必要がある。
- （2）NPO には多様な形態があるが、それを特徴付けるうえで最も重要なのは、非営利かつ非利潤分配の方針を採る組織である点にある。このため NPO は、市場あるいは政府によって適切に対応できない各種の問題（準公共財の供給等）に効率的に対応できる場合が多い。
- （3）NPO の存在ならびに機能の基礎を提供するのは、構成員相互間の社会関係としてのソーシャル・キャピタル（社会関係資本）である。ソーシャル・キャピタルは a) 社会的ネットワーク（絆ないし人的つながり）に加え、b) 互酬性の規範（norms of reciprocity）、c) 信頼（trust）という3つの要素によって構成される概念であり、それは単に NPO にとって重要なだけでなく、市民社会（民主的政府）や経済成長など現代社会が機能してゆくために社会全体にとって重要な要素である。
- （4）各種社会問題の解決に際しては、今後 NPO を積極的に位置づけてゆく必要がある。とくに日本では、NPO 部門の発達が進進諸国と対比

して「途上国」にとどまっており、今後その拡大のための政策対応が必要である。また経済学においても、NPOを積極的に位置づける研究が期待される。

### 〔付論1〕利己主義者間での相互協力：ゲーム理論による説明

利己主義者だけから成る社会においても、彼らの間で相互に協力する状態が生じる。そのメカニズムは、ゲーム理論によって概略次のように説明される<sup>(16)</sup>。

#### 社会的ジレンマの発生

社会において、個人の利己的・合理的な選択（すなわち個人合理性）が社会全体としての最適な選択（すなわち社会的合理性）に一致しない場合が少なくない。

例えば、ゴミを分別せずに廃棄するならば手間が省けるので、個人にとっては便利であるが、資源のリサイクルを妨げるので資源の浪費ひいては地球温暖化につながるため社会全体としては望ましくない結果をもたらす。また、交通量の多い場所に違法駐車すれば、自分にとっては便利かもしれないがそれが交通渋滞（社会にとっては問題）を招く場合が多い。さらに、多数者が利用できる共有資源（漁業資源、牧草地など）の場合、乱獲されることによって資源の枯渇を招き、当事者を含む関係者全体にとっては望ましくない結果（共有地の悲劇：tragedy of the commons と称される現象）を招く。

このように、全員が協力的に行動する方が誰にとっても得になるにもかかわらず、個人が利己的に行動する結果、社会あるいは集団として望ましくない結果をもたらす事態が生じる。このような個別合理性と社会的合理性の乖離は「社会的ジレンマ」(social dilemma) と呼ばれる。

#### 解決方法

このようなジレンマ（葛藤）を解決するには、幾つかの方法がある。一つは、個人に規範意識を

植え付ける（涵養する）ことである。例えば、ゴミの分別廃棄、適正駐車、適正漁獲量といった面でのモラルを高めることが考えられる。しかし、規範意識の役割はあくまで限定的である。もう一つは、政府が直接的に規制（およびそれに違反した場合の罰則）を導入することである。こうした規制は、明らかに効果を持つ。ただし、極端な規制対応をする場合には、民間部門の自主性やそれによる効率性を殺ぐ可能性もある。

これらに対して、個人が相互に話し合いあるいは交渉をすることによって意思疎通を図り、お互いにメリットを享受できる何らかの方法を導入する（拘束力のある合意をする）といった対応も考えられる。例えば、協力的行動に報酬を与える一方、非協力的行動には罰則を加えるという合意がある。この場合には、協力的行動を個人合理的行動に変え、それによって合意の実効性が保証されることになる。

#### 相手の存在を意識することから生じる相互協力

このように、相手との意思疎通ないし交渉（あるいは相手を意識に入れた自分単独の行動）を行えば、結果として何らかの相互協力という事態に至りうる。そのような結果が生じるメカニズムは、幾つかの視点から説明されている。

例えば、社会心理学では、社会的ジレンマ状況を実験室で作出すことによって人間がどう対応するかの研究が行われており、その結果(1)人間は社会的ジレンマ状況において必ずしも自己利益を追求するわけではないこと、(2)お互いが協力し合えるという信頼関係（他者への信頼感、共同体意識、規範意識、公正感など）が形成されればより協力的に行動すること、が明らかにされている（経済社会学会 2015：168 ページ）。信頼の醸成が相互協力をもたらす、という視点である。

これに対して経済学（ゲーム理論）では、あくまで個人の利己的・合理的な行動を前提しつつ、類似の結果が生まれることが理論的に導かれている。すなわち、相手を意識した戦略的行動が繰り返し採られる状況（繰り返しゲーム）の下では、相互の同意に違反した場合には、共同体メンバー

によって間違いなく制裁が加えられるという脅威（credible threat）が常に存在する。

この場合には、約束が守られるので、行動に関する社会的規範（social norm）、すなわち社会構成員によって遵守される行動ルール（ないし行動戦略）が彼らの中から生まれる。つまり、そうした行動ルールに従うことが社会構成員全員にとって得策になるので、人々が将来における協調の利益を一定程度以上重視する限り、協調（cooperation）を支持する社会的規範が発生する（Dasgupta 2008：575 ページ）。つまり、長期的関係からもたらされる相互強制（mutual enforcement）が相互協力を生み出すことになる。

以上みた長期的な相互関係（結果としての信頼関係）は、本文（4 節 2 項）で述べたとおり、市民社会にとって、単に経済面にとどまらず社会面からみても重要な要素である。

### ゲーム理論的表現

以上のメカニズムをゲーム理論の用語を用いて表現すれば、次のようになる。すなわち、上記の「社会的ジレンマ」の最も単純な場合は、行為者が 2 人の場合の「囚人のジレンマ」である。この場合、罪の自白は各囚人にとって支配戦略（個人合理的戦略）になるが、その場合の均衡点（行為主体の各々が支配戦略を取りあう結果）は、2 人の囚人全体としてみるとパレートの意味で最適でない（社会的合理性を満たさない）状態になる。つまり、囚人のジレンマの場合には、個人合理的な戦略と集団合理的な戦略が相反する（岡田 2014：106 ページ）。

この枠組を 3 人以上の場合に拡張したケースが「 $n$  人囚人のジレンマ」であり、その場合の結論も、個別合理性と社会的合理性が相反する点で不変である。

以上では、暗黙のうちに 1 回限りのゲームを前提としているが、このゲームが無制限回繰り返される場合には、今回非協力的な相手に対して、次回非協力で報復することが可能になる。このため、行為主体はその時々での行動選択に際しては、目の短期的な利益だけでなく長期的な利益も考慮す

ることになる。したがって、相互協力状態が（エゴイストの間でも）実現され、互いの合意がなくても暗黙の協調が生まれることになる（長谷川 2005：172 ページ）。

つまり、有限回の繰り返し囚人のジレンマ・ゲームにおいては非協力が均衡解となるが、それが無限回の繰り返しゲームになれば、協力解が均衡解となる。このことは、ゲーム理論において比較的早い段階から知られていたのでフォーク定理（folk theorem。名前の由来は folklore：民間伝承に由来）と呼ばれている（岡田 2014：155 ページ）。つまり、長期的な関係が続くと予想されるプレーヤーの間では、協力関係が維持されやすいことが、この定理によって理論的に示されている（同）。

### 〔付論 2〕 ソーシャル・キャピタルの帰属先ならびにマクロ経済にとっての意味

人間相互のネットワークの上に構築されるソーシャル・キャピタルは、経済のどの要素ないし部門に帰属するのであろうか。またそれは、マクロ経済にとってどのような意味を持つのか。以下では、Dasgupta（2008：576-578 ページ）に依拠しつつ、これらを考える。

ソーシャル・キャピタルは、人間相互のネットワーク上に成立するものであるため、本文で述べたとおり、それは人的資本にとって一つの要素となる。しかし、ネットワークは、広範な外部効果（externalities：ある経済主体の行為が市場を経由しないで他の経済主体の行為に影響を及ぼすこと）を伴うので、ミクロ主体の行動をマクロ経済の動向に翻訳するのは容易でない。しかし、単純化すると次のように理解できる。

### 経済全体の生産可能量とソーシャル・キャピタル

まず、経済全体の生産可能量を考える。いま、社会を構成する個人を  $j$  ( $j=1, 2, \dots$ ) とし、以下のとおり表わすことにする。

$K$ ：経済全体の物的資本

$L_j$ ：個人  $j$  の労働投入時間



$h_j$ ：個人  $j$  の人的資本（教育水準、健康状態等）

すると、この個人の実際の労働投入は  $h_j L_j$  となる。ここで、 $h_j$  は伝統的な人的資本（この個人が所属するネットワークは考慮外）である。つまり人的資本はこの労働者に体化（embody）されているが、そこにはネットワーク効果は含まないとして扱う。また、 $Y$  は資本と労働によって生み出される産出量とする（通常は GDP で計測される）。

ここで、ソーシャル・キャピタルのマクロ経済への現れ方を検討するため、全要素生産性（Total Factor Productivity：TFP）という概念を導入して考えよう。いま、 $H$  を経済全体における人的資本の総量とすると

$$H = \sum_j (h_j L_j)$$

と表すことができるので、産出量  $Y$  は下記によって与えられる。

$$Y = Af(K, H) \quad (A > 0) \quad (1)$$

$$= Af\{K, \sum_j (h_j L_j)\} \quad (1a)$$

ただし、式 (1) における  $f$  は生産関数であり、通常通り  $K, H$  に関する増加関数と仮定する。そして  $A$  は、全要素生産性を表す。すなわち  $A$  は、市場メカニズムを支える各種の制度的要因（所有権制度等）や社会共通の知識や技術などを総合した指標である（その変化は全要素生産性の変化を表す）。したがって、他の条件が一定ならば、その値が大きいほど、経済全体として、より大きな産出量を得ることができる。また、他の条件が一定ならば、上記仮定により  $K$ 、または  $h_j$ 、または  $L_j$  の値が大きいほど、経済全体としての産出量は大きくなる。

### ソーシャル・キャピタルの帰属先

さて、コミュニティにおいて市民相互の協力関係が増えた（ソーシャル・キャピタルが増大した）としよう。つまり経済が、市民相互の信頼が乏しいシステムから信頼が豊かなシステムに移行した

とする。このようなソーシャル・キャピタルの増大は、生産活動において資源の配分をより効率的にする。

しかし問題は、それが上式において (a)  $A$  の増大として現れるのか、(b)  $H$  の増大として現れるのか、あるいは (c)  $A, H$  の両方が増大することとして現れるのか、である。その答えは、ネットワーク外部性がどの程度公共財の性格を持つかに依存し、次のいずれかの場合がある。

ケース 1：外部性の範囲が小集団に限定される場合。この時には、資源配分の改善は主として小集団に属する労働者の協力増大として  $h_j$  に反映される。

ケース 2：外部性が経済全体に亘るもの（労働者全体が意識的であれ無意識のうちであれ相互の信頼が向上する状況）である場合。この時には、資源配分の改善は主として  $A$  に表れる。

いずれの場合でも、マクロ経済のパフォーマンスへの影響は（程度は異なるものの）ソーシャル・キャピタルの存在によって望ましい方向に作用する点は同じである。すなわち、 $A$  の増大、または一部の  $h_j$  の増大によって  $Y$  が増大する。

### 注

- (1) この図では、コミュニティ（またはその構成員）の行動が利他主義的動機である場合を示しているが、後述するようにそれ以外の動機（利己主義的動機）や社会的要因によって成立する場合もありうる。
- (2) <https://en.wikipedia.org/wiki/Community>。（英語版）
- (3) このように理解すると、コミュニティは、後述するソーシャル・キャピタルを生み出す社会的ネットワークと表裏一体の関係にある。
- (4) その嚆矢は Weisbrod (1988) である。NPO について日本語で手軽に利用できる解説書としては山内 (2004) がある。
- (5) 一般的には NGO も NPO に含まれると考えて良い。但し、NPO は営利活動に対して非営利を強調するのに対して、NGO は政府活動に対して非政府活動を強調している点に違いがある。例えば、非市場的活動を行う福祉サービス団体が NPO を名乗る傾向があるのに対して、国際協力活動や地球規模の環境問題に国境を越えて取り組む団体は NGO を名乗る傾向がある（経済社会学会 2015：252 ページ）。

- (6) 比較的早い段階から NPO の活動が活発であった米国では、1971 年に非営利組織学会（Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action; ARNOVA）が設立された。日本においても、阪神・淡路大震災（1995 年）を契機に NPO の役割が注目されたことを背景として、1999 年に日本 NPO 学会（<http://www.janpora.org/>）が設立された。
- (7) NPO にはこのように非分配制約があるため、資金提供者（寄付者等）によるモニタリングが営利企業の場合ほど働かなくなり、その結果、活動の効率性や需要変化への迅速な対応のインセンティブが削がれる面がある（Steinberg and Weisbrod 2008：120 ページ）。
- (8) 従来は国立病院は、2004 年に独立行政法人へ移行し、現在は独立行政法人 国立病院機構を構成するかたちになっている。
- (9) ユヌス氏が提案するソーシャル・ビジネスの概要、評価、課題については、岡部（2011）を参照。
- (10) NPO についての草分け的研究である Weisbrod（1988：Preface vii ページ）では、NPO の存在理由はもっぱら情報の非対称性を解決することにある、としている。
- (11) 日本では、かつて売血によって輸血用血液を確保していたが、1964 年に政府が「献血の推進について」を閣議決定、今日では輸血用血液は 100% 献血によって確保されている（日本赤十字社大阪府赤十字血液センターのホームページ「血液事業の歴史」）。実際、血液事業に携わる関係者は幅広く、国、都道府県や市町村、日本赤十字社を始め、血液製剤の製造・販売業者、実際に製剤を使用する医療機関など、非営利主体が幅広く関係している（日本赤十字社ホームページ）。
- (12) これら二つの原理の解説は、例えば浅子（2000、第 4 章）を参照。
- (13) Social capital の日本語表現として、かつては「社会資本」が使われることもあったが、別途「社会共通資本」（social overhead capital：道路など各種インフラストラクチャーを指す）も社会資本と表現されることがあったため、それと区別する意味も込めて現在では「社会関係資本」あるいは「ソーシャル・キャピタル」という表現が使用されている。
- (14) ソーシャル・キャピタルという概念のあらましを知るには、稲葉（2011b）が便利である。またごく最近にかけての研究動向をサーベイしたものとして稲葉他（2011a）が、さらに社会学の視点からの理論化の試みとして三隅（2013）がある。
- (15) 前述した Putnam（1993）によるイタリアに関する研究のほか、Fukuyama（1995）による米・独・日の経済的成功の差異に関する研究、そのほか 30 カ国の国際比較研究など数多い。またその後、Putnam（2000）は、米国社会におけるソーシャル・キャピタルの風化がコミュニティの崩壊を招いていることを多大な統計によって示している。
- (16) ゲーム理論に依拠している点は同様であるが、

フィッシャー（2010）を踏まえつつ以下とは多少異なった視点からの説明は、岡部（2016：115-118 ページ）を参照。

#### 【引用文献】

- 浅子和美（2000）『マクロ安定化政策と日本経済』岩波書店。
- 稲葉陽二ほか（編）（2011a）『ソーシャル・キャピタルのフロンティア：その到達点と可能性』ミネルヴァ書房。
- 稲葉陽二（2011b）『ソーシャル・キャピタル入門：孤立から絆へ』中公新書 2138，中央公論新社。
- 岡田章（2014）『ゲーム理論・入門 [新版]：人間社会の理解のために』有斐閣。
- 岡部光明（2006）「理論的基礎・研究手法・今後の課題」、大江守之・岡部光明・梅垣理郎（編）『総合政策学一問題発見・解決の手法と実践一』慶應義塾大学出版会，41-91 ページ。
- 岡部光明（2009）「経済学の新展開，限界，および今後の課題」，明治学院大学『国際学研究』36 号，29-42 ページ。  
<<http://hdl.handle.net/10723/1401>>
- 岡部光明（2011）「書評：ムハマド・ユヌス著『ソーシャル・ビジネス革命：世界の課題を解決する新たな経済システム』（岡田昌治監修・千葉敏生訳，早川書房，2010 年）」、『Keio SFC JOURNAL』11 巻 2 号，169-172 ページ。
- 岡部光明（2012）「経済学的世界観の強さと限界—経済学における人間の行動前提の再考そして対応方向—」，明治学院大学『国際学研究』41 号，37-49 ページ。  
<<http://hdl.handle.net/10723/1133>>
- 岡部光明（2014a）「最近の経済学の動向について—特徴，問題点，対応方向」、『Keio SFC JOURNAL』14 巻 1 号，238-248 ページ。
- 岡部光明（2014b）「Do for Others（他者への貢献）—黄金律および利他主義の系譜と精神構造について」，明治学院大学『国際学研究』第 46 号，19-49 ページ。  
<<http://hdl.handle.net/10723/2143>>
- 岡部光明（2016）「なぜ『正直は最良の策』なのか？ インテグリティの個人にとっての意義と社会的機能」，明治学院大学『国際学研究』49 号，105-122 ページ。
- 経済社会学会（編）（2015）『経済社会学会キーワード集』富永健一（監修），ミネルヴァ書房。
- 長谷川計二（2005）「共同体でもなく原子化された個人でもなく—社会的ジレンマにおけるゲームのリンケージとしての社会関係資本」，教士直紀・今田高俊（編著）『数理社会学入門』（数理社会学シリーズ 1）第 8 章，勁草書房。
- フィッシャー，レン（2010）『日常生活に潜むゲーム理論』松浦俊輔訳，日経 BP 社。
- 三隅一人（2013）『社会関係資本：理論統合の挑戦』ミネルヴァ書房。

- 宮川公男・大守隆（編）（2004）『ソーシャル・キャピタル  
—現代経済社会のガバナンスの基礎』東洋経済新報社。
- 山内直人（2004）『NPO 入門 第2版』日経文庫 1016, 日本経済新聞社。
- Anheier, Helmut K. (2005) *Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy*, London: Routledge.
- Borzaga, Carlo, and Ermanno Tortia (2007) “Social economy organizations in the theory of the firm,” in OECD, *The Social Economy: Building Inclusive Economies*, ed. by Antonella Noya and Emma Clarence, Paris: OECD.
- Dasgupta (2008) “Social capital,” *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (eds.), Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, volume 7, pp.573–578.
- Fukuyama, Francis (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press; London: H. Hamilton.
- OECD (2003) *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, Paris: OECD.
- OECD (2007) *The Social Economy: Building Inclusive Economies*, ed. by Antonella Noya and Emma Clarence, Paris: OECD.
- Putnam, Robert D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.  
（邦訳『哲学する民主主義：伝統と改革の市民的構造』河田潤一訳，NTT 出版，2001 年）
- Putnam, Robert D. (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster Paperbacks.（邦訳『孤独なボウリング：米国コミュニティの崩壊と再生』柴内康文訳，柏書房，2006 年）
- Steinberg, Richard, and Burton A. Weisbrod (2008) “Non-profit organizations,” *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (eds.), Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, volume 6, pp.118–122.
- Weisbrod, Burton A. (1988) *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Yunus, Muhammad (2010) *Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity’s Most Pressing Needs*, Philadelphia: PublicAffairs.（邦訳『ソーシャル・ビジネス革命：世界の課題を解決する新たな経済システム』岡田昌治監修・千葉敏生訳，早川書房，2010 年）

