

ソーシャルビジネス研究会
これまでの論点整理（案）

平成 19 年 12 月 12 日
第 8 回地域経済産業分科会資料

構成

- 1．研究会の趣旨
 - (1) ソーシャルビジネス (SB) 支援のねらいと必要性
 - (2) ソーシャルビジネスの定義

- 2．ソーシャルビジネスを巡る課題と支援策について
 - (1) 支援のあり方
 - (2) 支援策について
 - 資金調達
 - 事業支援
 - 人材育成
 - (3) 事業環境を取り巻く基礎的課題
 - 社会的認知度
 - 社会性評価
 - 法人格

- 3．支援推進体制について

- 4．今後期待される政策的取組み課題について

1. 研究会の趣旨

(1) ソーシャルビジネス (SB) 支援のねらいと必要性

【趣旨紙より】

< 背景 >

少子高齢化や環境など様々な社会的課題が顕在化
すべての社会的課題を行政が解決することは困難
地域や社会の課題をビジネスとして事業性を確保し解決しようとする活動の活発化
行政のスリム化、新たな雇用、地域及び社会経済全体の活性化等が期待される
海外（英国等）においても支援策や官民共に SB に対する意識が高まっている

< SB 研究会のねらい >

我が国においては SB の社会的認知度が低く体系的支援もなされていない
SB の現状整理、課題及び解決策の整理が必要

(2) ソーシャルビジネスの定義

【第1回研究会資料より】

< SB の定義 >

本研究会では、以下の ~ の要件を満たす主体を、ソーシャルビジネスとして捉える。

社会性

現在解決が求められる社会的課題に取り組むことを事業活動のミッションとすること。
解決すべき社会的課題の内容により、活動範囲に地域性が生じる場合もあるが、地域性の有無は
ソーシャルビジネスの基準には含めない。

事業性

のミッションをわかりやすいビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めていく
こと。

革新性

新しい社会的商品・サービスや、それを提供するための仕組の開発、あるいは、一般的
な事業を活用して、社会的課題の解決に取り組むための仕組の開発を行うこと。

組織形態としては、株式会社、NPO、中間法人など、多様なスタイルで取り組まれている。

2. ソーシャルビジネスを巡る課題と支援策について

(1) 支援のあり方

【課題】

SB は多様なあり方が想定され、事業の担い手や規模、発展段階や目指す方向性等の違いがあるため、それを踏まえた上で支援スキームを構築する必要がある
様々な支援ニーズの中において、どの支援が最も効果的かを意識する必要がある
支援対象としては障害者支援など従来から取組まれてきている活動があり、新しいビジネスだけでなくそうした取組みについても考慮する必要がある
SB の具体的フィールドとなる地域は、都市や中山間地などの特性を有しそれぞれ状況が異なることから、地域特性を踏まえた支援を考える必要がある

【対応の方向性】

SB の「裾野を広げる」方向と「事業展開を促進する」方向の2つを意識
動機付けとして身近な成功事例を提示
特に成長前の事業については助成金や低利融資などの支援実施
相談窓口の開設、専門家の派遣、入門セミナーや交流会など様々な交流機会の創出
スケーラビリティ（展開可能性）の大きいSBへの投資
ノウハウのパッケージ化等は自前では困難であることから、その費用負担や事業展開するための人材支援等の実施
大企業のネットワークや資源を活用したSB事業の展開

【関連コメント】

- ・ 支援ニーズは、事業者の発展段階や規模によって異なる。特にお金の面で異なる。
- ・ SB 起業の段階では、ファンドではなく助成金や低利融資で成長し、その中で、大きく育ち配当も可能なように成長する企業がでてくれば、大企業との連携といったニーズもでてくるのではないかと。
- ・ 大規模な成功事例を示されても主婦の方にはあまり関係ないと思われる。身近な成功例を出して、自分でも出来るという動機付けを持たせ、特に伸びそうな事業には資金支援や大企業と連携するというのが効率的なやり方ではないか。
- ・ SB への支援方法については、色々なニーズがある中でどのポイントが一番レバレッジが効くのか、どのように支援すれば効果が大きいかを意識する必要がある。
- ・ 1つの団体が大きくなるというより、それぞれの地域の担い手にノウハウを伝授して、現地にあったやり方で事業展開するソーシャルフランチャイズの可能性があると思う。
- ・ 自分のやり方、ノウハウをオープンにして展開をしようというときに、パッケージ化に多大な時間とコストがかかるため、その部分への社会的投資が必要ではないか。
- ・ 成功を収めた事業のノウハウを横展開させるためには、マネージャー育成やマネジメントス

キルの体系化、標準化など、中核人材をサポートするための人材開発総合プログラムの展開が必要。

- ・ 障害者雇用を数十年間進めてきている企業もある。これから起こす起業だけでなく、そうした社会的課題に取り組んでいる企業への支援も考慮する必要がある。
- ・ コミュニティビジネスの裾野を広げるために、相談窓口の開設、専門家の派遣、入門セミナーや交流会など数多く実施してきた。
- ・ 都市と地方では地域に対する社会的な事業のニーズや、取り組み方が全く異なる。日本では中山間地や地方都市が多いため、そうした点を踏まえて政策を考えなければいけない。

(2) 支援策について

資金調達

【課題】

< 需要側 >

SB は必ずしも収益性の高くない領域で活動しており、起業時や事業運営時に金融機関から資金を確保することが容易ではない

事業展開に際して、特にノウハウをオープンにするスケールアウトについて、資金を確保することが困難

ミッション先行型で、資金計画等が甘いまま事業を始めて失敗するケースがある

< 供給側 >

金融機関内部で SB 等の実態に関する理解が進んでいない

SB に関する審査（特に社会性評価等）が非常に難しい

SB の資金調達手段の多様化に向けた様々な金融機関（地銀、信金、NPO バンク等）の参画と活用が必要

NPO へは信用保証がなく、貸し倒れリスクへの懸念がある

中小企業向けの補助金等に関して NPO が基本的に対象となっておらず活用できない

米国の CRA 法のような制度的な資金還流の方向付けが存在していない

【対応の方向性】

< 事業者 >

事業を進めていく上で必要なマネジメント、経理・税務など経営スキルの獲得

< 金融機関 >

事業者の資金ニーズに合わせた資金提供スキームの構築

SB の社会性審査のための人材育成や各種専門家と連携した事業の目利きの実施

資金提供と同時に経営指導などトータル的なハンズオン支援の実現
公的資金を含めたソーシャルファンド組成

<行政>

公的機関によるSBの「お墨付き」付与による金融機関等の投融資の促進
信用付与と資金提供を同時に行う手段としての行政からの業務発注
リレーションシップバンキングへのSB支援の位置づけ
信用保証協会によるNPOへの信用保証付与や自治体による債務保証スキームの構築
NPOの中小企業支援施策（補助金等）に関するアクセシビリティの向上

【関連コメント】

- ・ そもそも収益性が低くて誰もやらない企業が手を出してこないような領域に、ソーシャルビジネスはあえて好き好んできており収益性は低くならざるを得ない。
- ・ ソーシャルビジネスの事業者の方々から聞く既存の融資制度の問題点としては、立ち上げの創業資金が借りられないという意見が多い。
- ・ 事業の発展を可能とする投資的な資金を調達できない。
- ・ ソーシャル・イノベーションの拡散に向けて一番大きな問題はお金である。一部の地域でできたものを広げていこうといった際に、お金を調達しづらい。
- ・ 資金計画が甘いままビジネスを開始するが、売れなくて負のスパイラルに落ち込んでしまう事がある。
- ・ 経営ノウハウがないため資金が不足したり、お客を獲得できないのであり、もしそのままの状態でも資金を提供してしまうと、失敗を大きくしてしまいかねない。
- ・ 金融機関がSBにお金を出しにくい理由は、そもそも実態がわからないことに加え、収益性が低いことがある。
- ・ 担保、保証がないと資金を借りられない。金融機関は、SBやNPOがわからず書類主義になりがちで大量の書類を要求するが、必ずしもすべての団体に融資が出せるわけではない。
- ・ 金融という役割がいかに社会的な機能であるかという視点を持つ必要があるが、もっとも大きな問題としては貸し倒れリスクへの懸念がある。
- ・ 労働金庫、信用金庫、地方銀行をはじめとする金融機関が施策に取り組んではいないが、隘路があり思うように進んでいない
- ・ 審査者の育成、つまりSB審査の視点が重要であるが、そのための人材がまだ乏しい。
- ・ 例えば会計士、税理士、あるいは経営コンサルタント、弁護士の方々などさまざまな角度の専門家と連携し、金融機関だけでは判断しがたい目利きを実現することができないか。
- ・ 金融機関の護送船団的な性格を踏まえ、リレーショナルバンキングやリージョナルバンキングなどの中で、SBを位置づけた構想を出すことが重要。
- ・ SBやCBを特別扱いするためには何らかのお墨付きが必要。公的な機関による品質保証は要らないが、社会性が認められる程度の認証でもあれば、金融機関としてはやりやすくなる。
- ・ 認証の一番よい手段は証明書発行ではなく、行政から業務を発注すること。企業を育成する上で一番大事なのはお金よりも仕事であり、業務が発注されれば、それを実績として金融機関がお金を貸すことも可能になる。
- ・ NPO法人の場合に信用保証がないため、金融機関からの融資を受けにくいという状況がある。

- ・ 信用保証協会により NPO の債務保証が認められることが、資金調達手段の多様化という点で望ましい。
- ・ NPO 法人の場合、基本的に中小企業庁などの補助金の対象となっておらず、アクセスができない。
- ・ 一金融機関にできることには限界があるので、社会の大きなインフラとしてより多くの金融機関が参入できればよいと思う。
- ・ 資金の供給サイドとしては、金融機関以外にも多様なものがある。例えばいま発展途上にある NPO バンクもその一つ。金融機関だけでは対応しにくい案件への対応しており、そうした NPO バンクの活用と拡大が必要。
- ・ NPO バンク等では、普通の銀行よりも資金量が少ないゆえに、厳しい審査をして、資金を借りにくい状況になっているケースもあるのではないかな。
- ・ 例えばアメリカでは CRA 法として低所得者向けへの税額控除など、民間資金の S B への流れが制度的に形成されており、N P O だけでなく、その背景にある政府のレバレッジにも留意する必要がある。
- ・ 事業モデルを広げていこうとした場合に、まとまったお金が調達できるような仕組みが必要。規模の大きいパッケージングのために、社会投資システムを創設してソーシャルベンチャーの発展ステップとして認知させていくことが、一つの解決策になるのではないかな。
- ・ CB について融資等の資金調達の相談は少ない。ファンドについて検討するのであれば資金ニーズの有無等を検証する必要がある。
- ・ ファンドとして資金を出すだけでなく、ハンズオン支援や人材育成などトータルの支援の中でのファンドが存在して、初めて生きてくるのではないかな。
- ・ ソーシャルファンドは、民間ベースで小規模でやるのは資金も集まりにくくリスクが高いため、例えば政府系の金融機関などが実験的に実施する必要がある。

事業支援

【課題】

アイデアはあるが経営を経験したことの無い人についてサポートが必要
 分野が異なっても、SB 事業者同様の起業段階での共通した悩みが見受けられる
 ゼネラリスト型の間接支援だけでなく、踏み込んだコンサルティングのできるスペシャリスト型の間接支援団体の育成が必要

【対応の方向性】

一般のビジネス支援と共通する分野（経理税務等）に関して中小企業支援専門家による SB 支援の実施
 中小企業支援施策について、社会性を考慮の上、SB に対する活用検討
 事業の立ち上げ支援等に関してはゼネラリスト型の間接支援団体、具体的なコンサルティング等についてはスペシャリスト型の間接支援団体による支援体制の構築
 悩みや解決策を共有できるような SB 事業者同士が集う場づくり
 地域の自治体から SB への業務アウトソーシングや規制緩和（特区等）

【関連コメント】

- ・ 面白いアイデアを有するが、経営の経験がない人たちを専門家がどう支援するかということが重要。
- ・ 一般の企業とマネジメント方法が似ている部分もあり、大企業や中間支援団体による支援がありえる。
- ・ 現在すでに中小企業庁に中小企業の育成支援政策があるが、これをもう少し社会性の部分を考慮して、SB に活用できるようになるとよい。
- ・ 中小企業支援の専門家が有するノウハウ、人材育成、組織づくりといった専門性などを、SB の世界で発揮していく。
- ・ 商工会、商工会議所は地域でもっとも身近な経済団体であり、経営指導員という経営、経理の専門家の能力を活用してコミュニティビジネス支援に積極的に関与して欲しい
- ・ 地域の自治体が NPO などに対して、積極的に事業のアウトソーシングを進めていくことが効果的
- ・ 環境、福祉、地域産業活性化、都市農村交流、自然エネルギー等の各分野、経営管理や財務、人事などの専門分野においてコンサルティングができるような中間支援団体の育成が必要。
- ・ 起業育成と発展の二つの段階で明確に住み分けて中間支援団体をつくったほうよい。起業育成段階はゼネラリスト型、育成支援段階はスペシャリスト型で対応する。
- ・ いろいろな分野があるので、コーディネーターが必要。金融機関や行政等とのコーディネートする人が必要。
- ・ SB では、立ち上げ期ではなく次の段階で分野が違えども同じような思いを持って悩んでいる。
- ・ イギリスに社会的起業家が集まって、切磋琢磨し合う場、SB 同士が連携している場がある。
- ・ 規制緩和要望などをパッケージ化した SB 特区の提案、最終的には SB 推進法案を検討できないか。

人材育成

【課題】

わが国においてはベスト&ブライテスト人材の SB 参画という流れが無い
SB の新事業展開時において事業を牽引するマネージャー人材が不足している
事業の品質を一定保証するためにマネジメント教育の実施が必要
中間支援団体や金融機関、行政など支援側における人材育成・確保が必要

【対応の方向性】

事業ノウハウの展開に向けての人材開発総合プログラムの開発
大学院レベルでの SB 起業家あるいは SB をサポートする人材の育成
中小企業大学校や商工会議所、大学、市民講座、様々なネットワークなど SB に関して
学べる多様な場の創出

【関連コメント】

- ・ 我が国の SB の担い手として、若い人は多くはない。アメリカのようにベスト&ブライテストな人材が SB に参入していくという流れが日本にはないため、そのような流れを作れるようこの研究会に期待したい。
- ・ 新しい事業分野のノウハウ、スキル、知識獲得等を引っ張っていくマネージャーが重要だが、なかな

- か育成されていないため、今後はマネージャーを育成していくことが重要。
- ・ 社会性のある事業は収益性が厳しく通常のビジネスより運営が困難であることから、その視点できちんとマネジメント人材の育成を図る必要がある。
 - ・ 一般の企業でもソーシャルベンチャーでもビジネスということであり、ビジネスとしてどちらも共通したマネジメント教育が必要。
 - ・ マネジメントはスキル、仕組みをきちんと整えれば、ある程度の品質は保証できる。それをこえて新しい問題が起きてしまった場合には、リーダーシップが重要。
 - ・ 成功を収めた事業ノウハウを横展開させるためには、マネージャー育成やマネジメントスキルの体系化、標準化など、中核人材をサポートするための人材開発総合プログラムの開発が必要。
 - ・ 大学院レベルでSBのマネージャー、あるいはコンサルティングができる人材を育成してほしい。
 - ・ MBAの学生がたとえベンチャーを起こさなくても、ソーシャルベンチャーを支援したり、ソーシャルビジネス事業マネージャーの育成が必要である。
 - ・ 大学でのいろいろなレクチャー、一般向けへの市民講座とかいろいろなレベルがある。直接的なマネジメントのコンサルみたいなどところと、起業家同士の連携、ネットワークの中で学ぶものもある。
 - ・ 知恵を持ったよい人材を、中間支援組織がきちんと雇う。ビジネスセクターである程度のキャリアを持った方が、お金さえあればSBや関連分野で働きたいという人が少なくない。
 - ・ SBを支えていく側の教育も必要。人材育成には非常にコストがかかる。労金でもNPOの融資を立ち上げて職員全員がNPOを知っている訳ではない。要因は事案が少ないことと、研修費用の問題がある。
 - ・ 企業においてもNPOやSBとパートナーになるというマインドを持つ人材育成が必要

(3) 事業環境を取り巻く基礎的課題

社会的認知度

【課題】

ソーシャルビジネス支援に関する土台として、社会全般の理解の促進する必要がある

【対応の方向性】

目に見える形としてのSBモデル事業の実施や先進事例等のPR
 様々な機関におけるSBへの支援ノウハウの蓄積とその情報発信ポータルを設置
 SBに関して造詣や経験の深い人をSB普及啓発のための「大使」として任命して、学校等も含む様々な場で講演等の実施
 (参考事例として、英国におけるSocial Enterprise Ambassador Programme)

【関連コメント】

- ・ SBへの社会的な理解を促進していくということが重要。
- ・ 府民への認知度を高めるために、まず先導役となるようなCBのモデルを目に見える形で生み出した。公募によるモデル事業選定、助成金や専門アドバイザーによるソフト支援などを実施した。
- ・ 金融機関、NPOバンク、自治体という金融の供給サイドにおけるノウハウの蓄積、および事

業者に向けたまとまった情報発信の場としてポータルサイトなどが有効ではないか。

社会性評価

【課題】

SBの社会性（社会的リターン）を定量的に評価することは非常に困難
事業において評価規準が無い場合、事業撤退の判断が難しい

【対応の方向性】

社会評価基準の研究（分野や課題など考慮した指標検討や社会性判断のための仕組み
検討など）
公的機関による社会性の「お墨付き」付与による金融機関等の資金提供の促進

【関連コメント】

- ・ 社会性の定量評価が金融機関にとっては非常に難しい。業態、課題ごとに評価の基軸が全く異なる。
- ・ 金融機関をまわっていても社会性の評価の在り方が一番大きな問題になっている。
- ・ 公的な資金助成を活用した場合の効果測定が大きな問題と考えられる。
- ・ 数字だけでは測れない部分もあるが、これまで数値化されてこなかったようなものを数値として見える形にしていくことが重要ではないか
- ・ 市民のファン投票で社会性を評価する仕組みができないか。
- ・ アメリカではSBに寄付するにあたり、普通の市民が評価し、その対象を選ぶことをしている。
- ・ SBやCBを特別扱いするためには何らかのお墨付きが必要。公的な機関による品質保証は要らないが、社会性が認められる程度の認証でもあると、金融機関としてはやりやすくなる。

法人格

【課題】

SBに適した法人格の検討が必要（社会性と事業性の両立のための組織ブランド付与や
複合的収入を必要とする団体に適切な法人格の検討など）
既存法人格（LLP、LLC等）があまり活用されていない

【対応の方向性】

NPOと株式会社の間際に位置するような法人格検討（イギリスのCIC等）

【関連コメント】

- ・ 事業収入もあるが寄付も必要な団体にフィットした法的ステータスがないため、適切な法人格が必要である
- ・ SB のいくつかの限界については、イギリスの CIC (Community Interest Company) のような法人格ができれば、ある程度解決されるのではないか
- ・ LLC や LLP はまだ十分活用されていない印象があるが、CIC のイメージに近いのではないか。SB について、これらの制度の活用などが位置づけられると、制度もうまく広がる可能性がある。
- ・ 日本でいえば NPO と株式会社の間に入るような法人組織が必要なのではないか。制約はあるがエクイティによる資金調達など資金獲得手段が広がる可能性がある。また社会的なミッションの有無についてきちんと審査をするのがイギリスの CIC である。

3. 支援推進体制について

【課題】

SB の経営資源について、特に地方ではリソースが十分でないため、中間支援団体や行政など様々な団体とのネットワークによってリソースを補う必要がある

ネットワークのあり方や主体は地域によって異なることから、地域特性に応じたネットワーキングや連携体制の構築が必要

SB と大企業など民間ベースでの連携、および企業同士の連携やノウハウ共有の仕組みが必要

【対応の方向性】

地域における SB 支援に関わる様々な組織のネットワーク（ソーシャルイノベーションクラスター）構築と、その全国レベルでのネットワーク化

SB を支援する自治体（市町村・県）、国、金融機関、企業、NPO が連携して取り組むためのプラットフォームづくり

地域における官民連携を促進する制度的枠組みの整備

大企業や金融機関など SB 支援側へのインセンティブ付与

【関連コメント】

- ・ SB で豊かな資源がある団体は数少なく、それぞれ強い部分もあるがマネジメントの部分で弱いなど足りない部分を支援することが必要である。行政が支援する部分があれば、地域や中間支援の必要性はどここの国においても同じように必要だろう。
- ・ 民と民のネットワーク、具体的には大企業とのネットワーク、地域の中でのネットワークなどによるコラボレーションを図る必要がある。
- ・ 複数の起業家と中間支援組織を一つのパッケージとして、資金や経営面での支援を相互に行うような小さくクラスターを形成し、それらをつなげることで全国規模の体制を組むことができないか。
- ・ コミュニティビジネスは地域の身近な課題を解決するビジネスであるため、地域の理解、協力がないと結局立ち行かなくなるケースが多い。そこで市町村が中核となって、様々な支援機関が参画する地域の支援会議を立ち上げて、ボランティア協会や商工会、商工会議所も参画する形で地域をあげたバックアップ体制をつくった。
- ・ 地域のネットワークは、市町村、都道府県でまったく種類が異なる。完全なマニュアル化はできずに地域に合った形で、ソーシャルビジネスというモデルを考えていく必要性もあるだろう。
- ・ 大企業による SB 支援として、他の大企業との具体的な連携のプロジェクトはできていない。
- ・ SB との連携等で事業で培い蓄積したノウハウを社会で共有するにはどうしたらよいか課題になる。
- ・ SB を支援する県・市町村、政府、NPO、経済界が連携して取り組むためのプラットフォームづくりが必要。そこでは企業と NPO、SB のマッチングの場、情報発信のためのポータルサイト、広報活動によ

- るSBの認知度の向上、法務、総務、経理、財務等についてコンサルティングなどを実施する。
- ・ イギリスのLSP (Local Strategic Partnership) のような地域における官民連携を促進する枠組みについて日本でも今後検討する必要があるのではないか。
 - ・ SBに必要な支援として、たとえば金融とか寄付文化などの新しいリソースをつくるだけでなく、営利企業とSBが相互のリソースを共有しあうなどの発展的なあり方が実現するとよいと思う。
 - ・ 一番のポイントは会社の事業との融合であり、事業と連携したものでないと発展性という点で限界がある。本業に落とし込むためには収益性にもう少しフォーカスしないと継続しない。
 - ・ 営利企業はSBのサポーターとして、SBを広げるためにどのように関わることができるか、という位置づけでよいと思う。
 - ・ 企業もCSRの流れの中で社会課題解決に当たってSBとの連携に関心を持ってきている。これをさらに進めていくことが重要。
 - ・ 大きな仕組みの中で企業や金融機関にとって、インセンティブになるようなことを考えられないか。

4. 今後期待される政策的取組み課題について

【対応の方向性】(再掲)

ソーシャルビジネスを巡る課題と支援策

(1) 支援のあり方

SBの「裾野を広げる」方向と「事業展開を促進する」方向の2つを意識
 動機付けとして身近な成功事例を提示
 特に成長前の事業については助成金や低利融資などの支援実施
 相談窓口の開設、専門家の派遣、入門セミナーや交流会など様々な交流機会の創出
 スケラビリティ(展開可能性)の大きいビジネスへの投資
 ノウハウのパッケージ化に係る費用負担や事業展開するための人材支援等の実施
 大企業のネットワークや資源を活用したSB事業の展開

(2) 支援策について

資金 調達	<p><事業者> 事業を進めていく上で必要なマネジメント、経理・税務など経営スキルの獲得</p> <p><金融機関> 事業者の資金ニーズに合わせた資金提供スキームの構築 SBの社会性審査のための人材育成や各種専門家と連携した事業の目利きの実施 資金提供と同時に経営指導などトータル的なハンズオン支援の実現 公的資金を含めたソーシャルファンド組成</p> <p><行政> 公的機関によるSBの「お墨付き」付与による金融機関等の投融資の促進 信用付与と資金提供を同時に行う手段としての行政からの業務発注 リレーションシップバンキングへのSB支援の位置づけ 信用保証協会によるNPOへの信用保証付与や自治体による債務保証スキームの構築 NPOの中小企業支援施策(補助金等)に関してのアクセス性の向上</p>
事業 支援	<p>一般のビジネス支援と共通する分野(経理税務等)に関して中小企業支援専門家によるSB支援の実施 中小企業支援施策について、社会性を考慮の上、SBに対する活用検討 事業の立ち上げ支援等に関してはゼネラリスト型の中間支援団体、具体的なコンサルティング等についてはスペシャリスト型の中間支援団体による支援体制の構築 悩みや解決策を共有できるようなSB事業者同士が集う場づくり 地域の自治体からSBへの業務アウトソーシングや規制緩和(特区等)</p>
人材 育成	<p>事業ノウハウの展開に資するための人材開発総合プログラムの開発 大学院レベルでのSB起業家あるいはSBをサポートする人材の育成 中小企業大学校や商工会議所、大学、市民講座、様々なネットワークなどSBに関して学べる多様な場の創出</p>

(3) 事業環境を取り巻く基礎的課題

社会的 認知度	<p>目に見える形としてのSBモデル事業の実施と先進事例等のPR 様々な機関におけるSBへの支援ノウハウの蓄積とその情報発信ポータルを設置 SBに関して造詣や経験の深い人をSB普及啓発のための「大使」として任命して、学校等も含む様々な場で講演等の実施</p>
社会性 評価	<p>社会評価基準の研究(分野や課題など考慮した指標検討や社会性判断のための仕組み検討など)</p>
法人格	<p>NPOと株式会社の間際に位置するような法人格検討(イギリスのCIC等)</p>

支援推進体制について

地域におけるSB支援に関わる様々な組織のネットワーク(ソーシャルイノベーションクラスター)構築と、その全国レベルでのネットワーク化
 SBを支援する自治体、国、NPO、企業が連携して取り組むためのプラットフォームづくり
 地域における官民連携を促進する制度的枠組みの整備
 大企業や金融機関などSB支援側へのインセンティブ付与

