

研究所だより

編集者から

本号は、「新しい公共」をテーマとして構成してみました。

ファースト・セクター（政府部門）、セカンド・セクター（民間営利部門）、サード・セクター（NPO、NGO、独立した政策研究機関、大学・大学院等）という言い方は、日本ではあまりなじみのない言い方かもしれません（日本では「第三セクター」は行政と民間が合同で出資・経営する企業という意味合いが強いと思います）。

1990年代中盤、まだ「NPO 法人」が日本に存在しなかったころ、来るべきサード・セクターの姿を思い描きながら、先行的に調査をしていたことを懐かしく思い出します。

当時から大きく変化したとを感じる点も、そうでない点もあります。

諸外国の NPO 制度も進化しています。サード・セクターの活用では先進的な取り組みを続ける英国においては、NPO は行政から一方的に補助を受ける立場ではなく、行政と NPO との間に契約を結び、NPO が公共サービスの提供者になるという方向に変化してきています。

2006 年には、Office of the Third Sector（内閣府第三セクター局）が設置されました。第三セクター局では、公共サービス提供へのサード・セクターの参加を促すため、「公共サービスの提供に関するアクションプラン（Public Service Delivery Action Plan）」を下記の 4 分野で実施しています。

1. コミッショニング（適切な委託・発注）（Commissioning）
2. 調達／購入（コミッショニングの一部）（Procurement）
3. サード・セクターの経営基盤を強化（Building on the sector's capacity）
4. イノベーション（Innovation）

今回の特集号では、我が国におけるサード・セクターの「コミッショニング」にかかる課題が、サード・セクター自身から強く指摘されていたように思います。これはファースト・セクターと対等なパートナーシップを結ぶという目標が具体化したからこそその危機感でしょう。

サード・セクターの存在感は様々な分野で増してきています。法施行から 10 年超、一つのセクターの急激な成長を目の当たりに出来たことは、非常に興味深いことでした。

国民の意識や法制度が異なる海外の仕組みをそのまま日本に持ってくるのではなく、日本型のパートナーシップの形を模索し、形作っていく時期に来たのだと、今回の特集号を通じて感じたところです。

価値総合研究所では、今後も先駆的なテーマに積極的に取り組み、「価値」の創造により皆様との良好なパートナーシップを構築してまいりたいと思っております。引き続き、よろしく御願い申し上げます。

（山口 まみ）