

新しいフィランソロピーを発展させる
エコシステムに関する調査

－ 富裕層の意志ある資産を社会に生かす －

一般財団法人社会変革推進財団

SIIF | Japan Social Innovation and Investment Foundation

ご挨拶

私たち社会変革推進財団（SIIF）は、社会課題の解決や新しい価値の創造が、社会で自立的に起こる仕組みをつくるための活動をしています。経済的リターンだけでなく、社会面や環境面でのインパクトを同時に追求する「インパクト投資」や、インパクトの質や大きさを重視した寄付・助成のモデル事業作りなどを行っています。

グローバルな組織との連携も多く、海外のこの分野での情報を瞬時に得ることができます。そこから感じることは、今、海外では、寄付金・助成金を渡すだけではない、「新しいフィランソロピー」が主流になりつつあるということです。このような新しいフィランソロピーには2つの特徴があります。1つは、提供する資金が触媒的でその手法が柔軟であること。2つ目は、投じた資金や活動によってもたらされる社会的インパクトを重視することです。

一方で、日本はどうでしょうか。SDGs やサステナブルという言葉や、新聞やメディアで目にしない日はないですし、2011年の東日本大震災後や昨今のコロナ禍において、人々の社会貢献に対する活動は活発になっているように見えますが、世界的にみるとその質量ともにまだおとなしい感じがしています。

ちなみに、2019年11月に日本財団が発表した「18歳意識調査 国や社会に対する意識（9か国調査）」では、「自分で国や社会を変えられると思う」と回答した18歳の男女は、インド83%、アメリカ・中国66%、韓国40%に対し、日本ではたったの18%だったそうです。この結果に、一人の大人として強い衝撃を受けました。大人が、または、できる人が、民間の力で国や社会を変えられることを示す必要があります。日本人に助け合いの意識が低いとは思いませんし、実際に活動していても、「善行は隠すことが美徳」と表に出さない方も多くいることでしょう。

社会を良くしたいと思った時に、すぐに始められ、インパクトにこだわり、専門性の高い支援を提供でき、仲間とのつながり楽しみながら大きな変化に発展させることができる——「気軽に」「本気で」「楽しく」社会変革を起こせる日本を、私たちは思い描いています。

それには、どうすればよいか。その課題を紐解くために、私たちは今回、富裕層の役割に着目し、日本で初めて富裕層と彼らをサポートする方々、およびフィランソロピーに関わる方々にインタビューを行い、日本のフィランソロピーの現状を調査することにしました。また、SIIFはこの度Rockefeller Philanthropy Advisors とパートナーシップを結び、彼らの経験に学びながら、日本において新しいフィランソロピーを推進することといたしました。

海外の事例を参照しながら、日本に適した新しいフィランソロピーのエコシステムをつくることにより、フィランソロピーで社会を変えることが当たり前となる日本を目指して、この調査結果を皆さんと共に考え、活かしていきたいと思っています。



一般財団法人 社会変革推進財団
理事長 大野修一



メッセージ

フィランソロピーは世界中のファミリーレガシー（伝統や遺産）を豊かにダイナミックに築き上げ、さまざまな文化や構造、アプローチ、モチベーションをもたらします。この活動を支えるには、強力なフィランソロピーのエコシステムの存在が欠かせません。富裕層、フィランソロピー・アドバイザー、金融機関から成るこのエコシステムは、ベストプラクティス（最善慣行）の調査、分析、普及のための拠点となります。

そうした支援組織の一つ、ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザー（RPA）の使命は、資金提供者が世界中で思慮深く効果的なフィランソロピー活動を行えるよう支援することです。近年では、多数の影響をもつフィランソロピストが人類最大の課題に連携して取り組もうとしています。

資金提供者の間では国や文化を越えたつながりが生まれ、困難な問題に立ち向かうために資金だけでなく、幅広い分野の人材やノウハウ、経験が集積されています。これらの資金提供者は、他のフィランソロピストが何を学び、何を行っているかを知りたいと考えています。

資金提供者のグローバルコミュニティは拡大しており、フィランソロピー・アドバイザーはその支援のため、効果的な寄付・助成の支援と推進に努めています。RPAは、寄付計画の作成や革新的なフィランソロピープログラムの企画・実行・管理のほか、他の金融、税務、法務のアドバイザーとも頻繁に協力しています。さまざまな専門家とともに、フィランソロピーを促進し、資金提供者が世界にインパクトをもたらすための手段を提供しているのです。これらの機関やフィランソロピー・アドバイザーは、「フィランソロピー文化」育成のカギとなります。

フィランソロピー・アドバイザーや上記機関の取り組みは、「フィランソロピー文化」を育成し、資金提供者が社会への還元を行う道しるべを提供する上で重要です。また、SIIFや全世界のフィランソロピー・アドバイザーは、弱者の生活改善策や環境問題への対応策に関する知識の共有にも貢献しています。ロックフェラー財団の創設者であるジョン・D・ロックフェラーまで遡るRPAは、信頼できるアドバイザーと協働し、フィランソロピー活動を支え、重要な問題をより効果的に解決するために他者との連携を進めるというアプローチを継承してきました。SIIFもこのような価値観に則って活動しているように思います。ぜひ日本においてもその取り組みに加わって寄付へのアプローチを知り、伝えてほしいと思います。

日本のフィランソロピーを支える強力なエコシステムの構築に向けたツールやリソースの開発において、SIIFは際立ったリーダーシップを発揮しています。日本の資金提供者は、SIIFなどの有力組織と協力し、フィランソロピー活動やフィランソロピー・サークルに参加することで、共通の課題に一丸となって立ち向かおうとするグローバルなフィランソロピストのコミュニティと連携することができるでしょう。

私たちは、日本のフィランソロピーが引き続き進化し、その影響力が拡大することで、世界のフィランソロピーネットワークがさらに充実していくことを期待しています。



Rockefeller Philanthropy Advisors
Senior Vice President Walter Sweet



調査団体紹介

一般財団法人社会変革推進財団

<http://www.siif.or.jp>

社会変革推進財団（Japan Social Innovation and Investment Foundation）は、超高齢化による医療・介護システムの疲弊、地方の経済衰退とコミュニティの消滅など日本が直面する社会課題の解決と、多様な価値創造が自律的・持続的に起こる社会を目指して、人、お金、知見や新たな価値等の資源が循環するエコシステム形成を目的に活動する財団です。主に国内におけるインパクト投資やインパクト志向の新しいフィランソロピーのモデル事業づくり、それに向けた人や組織の育成・開発、知見の発信や政策提言などに取り組んでいます。

日本最大級のインパクト投資ファンド「はたらくファンド」や国内初のソーシャルインパクトボンドの組成・投資の実績を有し、国内におけるインパクト投資の普及・促進のための国際組織 GSG（Global Steering Group for Impact Investment 本部：ロンドン）の日本国内諮問委員会の事務局も務めています。

多摩大学社会的投資研究所

<https://tama-csi.org>

多摩大学社会的投資研究所（Tama CSI：Tama University Center for Social Investment）は、社会的価値実現のためのソーシャルファイナンス領域の中で、特に社会的投資を主な調査・研究領域とする日本で初めてのシンクタンクとして2018年6月に設立されました。

同研究所は、ソーシャルファイナンスに関わる内外の企業、研究者、財団、非営利組織などと幅広い専門家ネットワークを形成し、各国の先進的な取り組みを体系的に調査・研究して、政策提言や普及・啓発活動を実行します。

また、社会的インパクトのある具体的プロジェクトに伴走してインパクト評価などを行うほか、セミナーやワークショップの開催、トレーニングプログラムの実施、企業や財団からの委託研究などを、社会変革推進財団、Asian Venture Philanthropy Network（AVPN）、多摩大学ルール形成戦略研究所、新経済連盟、第一勧業信用組合など、国内外の機関と提携して事業を推進します。

TABLE OF CONTENTS

はじめに	p 5
調査の背景 基本概念の整理 調査概要	
第1章 進化するグローバル・フィランソロピーと富裕層の役割	p 14
進化するグローバル・フィランソロピー 新しいフィランソロピーにおける富裕層の役割 新しいフィランソロピーの具体例 トータル・ポートフォリオ・マネジメントの発展	
第2章 新しいフィランソロピーのエコシステム	p 25
新しいフィランソロピーのエコシステムとは？ 海外富裕層のフィランソロピー活動の特徴 グローバルに発展する新しいフィランソロピーのエコシステム	
第3章 日本のフィランソロピーの現状と課題	p 43
日本のフィランソロピーの現状 日本におけるフィランソロピー・エコシステムの現状 日本における新しいフィランソロピー発展に向けての諸課題	
第4章 日本における新しいフィランソロピー	p 55
日本における新しいフィランソロピーの先駆者たち	
第5章 新しいフィランソロピーのエコシステム構築に向けて	p 70
日本における新しいフィランソロピーの可能性 求められるエコシステム 新しいフィランソロピーのエコシステム構築に向けて	
付属資料	p 75
インタビュー調査質問項目と調査協力者リスト 引用・参考文献リスト	
編集後記	p 82
I 「社会を変える」に寄り添う、フィランソロピー・アドバイザー II 富裕層がフィランソロピーを考える、フィランソロピー・サークルの可能性	

はじめに

1. 調査の背景

本調査は、グローバルに発展している「新しいフィランソロピー」を日本で展開していく上で求められるエコシステムを、内外の文献調査と日本の関係者に対するインタビューを通じて明らかにすることを目的とする。

「フィランソロピー」の定義は、国際的な研究者の間で定まっているものはないが、ここでは Walter W. Powell et al. eds. (2006) に準拠し、「公共的な利益のためにボランティアや寄附・助成を自発的に行うこと」とする。

「エコシステム」とは、「生態系」のことである。野生動物が単独では生存できず、他の動植物や森林などの生態系と関わりを持つことで生存が図られるように、この領域が長期的に発展していくためには、意志ある資金を提供するフィランソロピストだけでなく、新しいフィランソロピーの実現を可能とする関係者やサービス、仕組み、制度全体を考えることが大切であると考えられる。よって、この調査は、より良いフィランソロピーの在り方を模索する個人、さらにその個人を支援する立場にあるプライベート・バンカーや士業の方々を主な読者と想定している。

また、海外事例の調査については、今回は事例数の多い欧米を中心に行った。本章では、まず調査の背景を説明した上で、基本概念と調査手法を紹介する。

1.1 課題先進国としての日本

現在、日本は人類が初めて経験する「超高齢社会」に突入している。2018年時点では現役世代2人が高齢者1人を支える構図だが、厚生労働省の推計によると、30年後には1.4人で1人を支えることになり、勤労世代の負担はさらに拡大することが予想される¹。超高齢社会への移行に伴い、今後、様々な社会課題が加速度的に顕在化するだろう。生産年齢人口の割合が低下することで、社会全体の生産性は低下する。また高齢者人口の増加は、年金・医療・介護など社会保障費用の拡大を招き、政府の財政を圧迫する。さらに、年金だけで生活できない高齢者の増加、介護離職を余儀なくされた世帯の困窮など様々な問題が既に生じており、今後、より深刻化する恐れが強い。

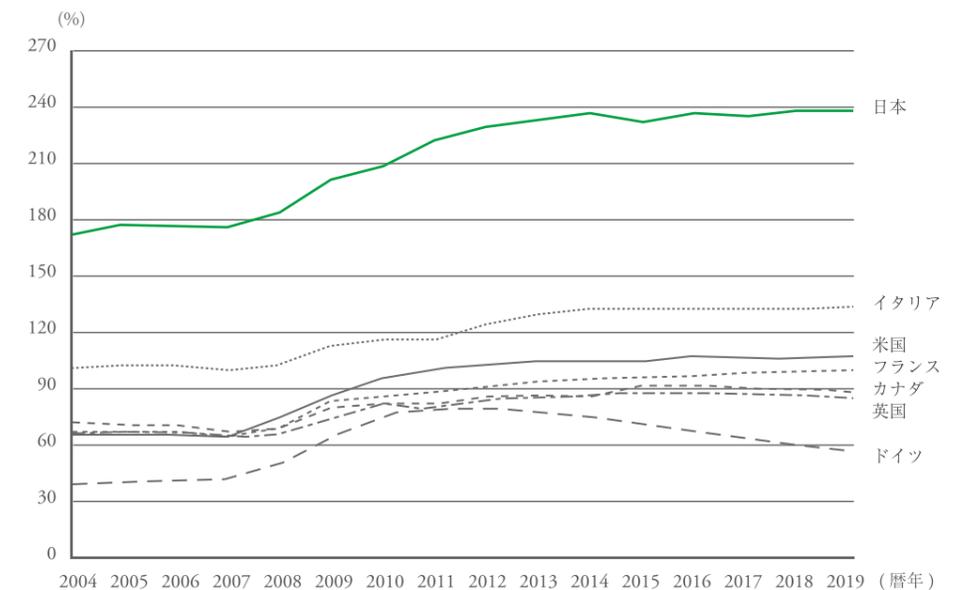
日本が抱える社会課題はこれだけにとどまらない。2018年時点で、子供の貧困率は13.9%で、約7人に1人が貧困状態にある²。貧困状態にある子供は、高等学校等中退率が4.1%と通常の3倍、大学・専門学校等進学率は36.0%で通常の半分となっている。貧困が教育格差に結びつき、将来の非正規雇用や低賃金労働につながることで貧困が構造化される。この結果、貧困層は貧困状態から抜け出せないまま、劣悪な生活環境と不安定な就業形態のため失業リスクや疾病リスクを高めていく。これは、社会全体にとっても大きな損失である。日本財団の推計によると、子供の貧困を放置した場合の社会的損失は、所得が42.9兆円、税・社会保障の財政収入が15.9兆円に相当する。言い換えれば、子供の貧困対策に資金を投じれば、

1：厚生労働省（2019） 2：内閣府（2018）

これだけの社会的損失を回避することができるわけである³。

これ以外にも、日本社会は、地方経済、育児、教育、雇用・職業訓練、農林水産業、医療・介護・福祉、消費者保護など多様な分野で課題を抱えている。他方、日本の国債債務残高は2019年度時点対GDP比237.5%である。この数字は、イタリア（133.4%）、米国（106.7%）、フランス（99.2%）と比べ、ほぼ2倍以上となっており、主要先進諸国中、最悪の水準にある。さらに2020年の新型コロナウイルス感染症拡大に伴う財政出動により、財政赤字は深刻化を増す見込みである⁴。このような状況では、日本が直面する社会課題の解決を政府だけに委ねることはできない。民間の資金と活力を利用した新たなアプローチが求められている。

図1 債務残高の国際比較（GDP比）



Source：財務省 HP

1.2 日本は世界有数の資産大国

実際、日本には大きな潜在力がある。「失われた30年」や「中国の台頭」が声高に論じられているが、日本はいまだ世界有数の資産大国である。クレディ・スイスの調査⁵によると、2019年の日本の資産総額は25兆米ドルで、米国と中国に次いで世界第3位である。

また、富裕層についても、2019年時点で、日本の富裕層人口は338.7万人と、米国の590.9万人に次いで世界第2位の水準を保っている。この規模は、第3位のドイツ（146.6万人）、第4位の中国（131.7万人）

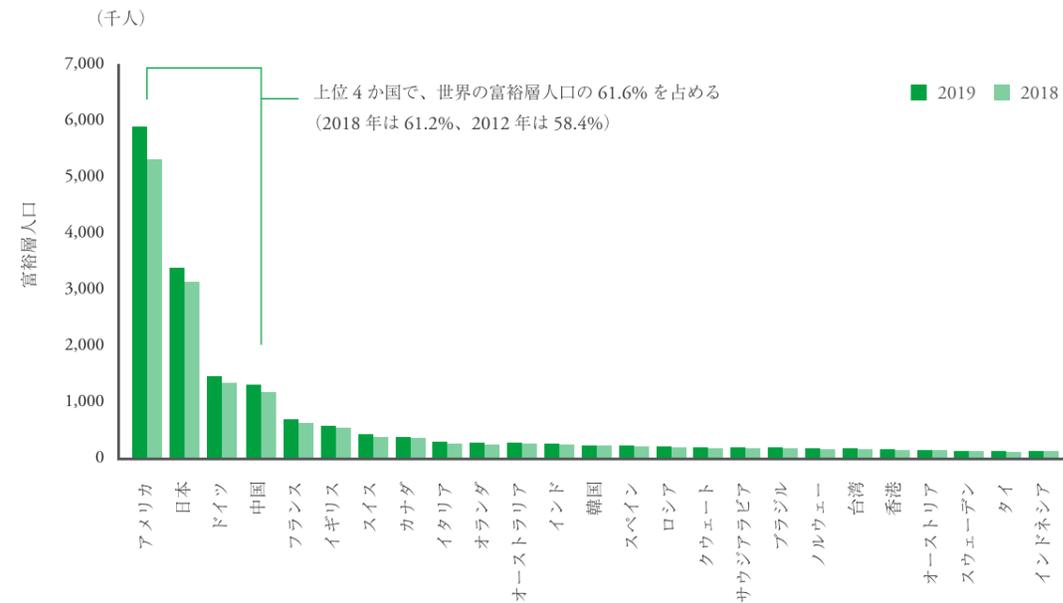
3：日本財団子供の貧困対策チーム（2016）

4：財務省（2020）

5：2019年10月25日付プレス・リリース <https://www.credit-suisse.com/jp/ja/about-us/presreleases-index.html>

と比べてもはるかに大きい⁶。この後に続くフランス、英国、スイス、カナダ、イタリア、オーストラリア、オランダなどの主要先進諸国と比較しても、日本は圧倒的に富裕層人口の多い国なのである。

図2 国別富裕層人口（2018-19）



図：Capgemini (2020) のデータに基づき筆者作成

現時点で、この資産の多くは生命保険会社を含む金融機関に預けられている。もしこの資産を日本の社会課題解決に活用することができれば、日本社会にはまだまだ繁栄の可能性が残されているはずである。もちろん、個人の資産を税金だけでなく、寄付にも振り向けることには抵抗があるかもしれない。では、例えば社会・環境的インパクトの実現を目指しつつ経済的リターンも視野に入れたインパクト投資であればどうだろうか。こうした手法を活用すれば、一定の投資リスクはあるものの、日本は膨大な金融資産を損なうことなく民間活力を利用して社会的課題の解決に取り組むことができるのである。

Column “インパクト投資”

GIIN (Global Impact Investing Network) の定義によると、インパクト投資とは金銭的なリターンに加えて、ポジティブで測定可能な社会的・環境的インパクトを生み出すことを目的とした投資を指す⁷。

インパクト投資は以下の特徴を持っている。

- ① インパクトを生み出す意図を持っていること
- ② 経済的リターンを期待していること
- ③ 幅広いリターン期待とアセットクラスを持つこと
- ④ インパクトに関する評価を行っていること

6：Capgemini (2020) 7：GIIN のウェブサイト参照 <https://thegiin.org>

1.3 新しいフィランソロピー発展の必要性

かねてフィランソロピーは「意志ある資金」として共助とイノベーションを促進させてきた。主要先進諸国の中でも最悪の財政赤字を抱え、少子高齢化が進展していく日本は、社会課題解決のための財政出動の余地が少ない。これを補うためには、余裕ある者が寄付をして互いに助け合う「共助」が求められる。さらに、フィランソロピーには革新的な社会モデルを提示し、これを社会実装することでソーシャル・イノベーションを推進するという、より積極的な役割も期待されている。

新しいフィランソロピーは、触媒的（キャタリティック）で柔軟な資金提供によって社会課題解決に向かう資金の量を増やす。さらに生み出される社会的インパクトを重視することで、共助を促進させ、イノベーションを加速させる。

アメリカの助成財団セクターでは、「フィランソロピー資金は社会の新たなアイデア、手法、プログラムに資金を提供し、これを推進するために使用すべきである」という考え方が定着している。フォード財団の伝説的プログラム・オフィサーで、ハーバード大学教育大学院長や米国財団協議会シニア・コンサルタントなどを歴任したポール・イルヴィサカーの発言として伝えられている「フィランソロピーは、アメリカ社会の加速ギアである」という表現がこのことを端的に表しているだろう⁸。

新しいフィランソロピーの手法の一つであるインパクト投資は、まさにこのソーシャル・イノベーション推進のためのカギとなる。例えば、新しいフィランソロピーの旗手、米国のオミディア・ネットワークは、アフリカのウガンダでスマートフォンを活用したコミュニティ医療の発展に取り組む「Living Good」、世界中の非電化農村に太陽光発電ランタンを普及することで農民の生活改善に取り組む「d.light design」、いじめや鬱により自殺の危機にある人たちがテキスト・メッセージで相談できる全米レベルのホットラインシステムを立ち上げた「Crisis Text Line」、などの革新的な試みに投資している。いずれも既存の公共システムでは対応できなかった問題を、テクノロジーとビジネスの手法を活用して解決しようという事業である。

現在の日本社会に求められているのは、まさにこうした新しいフィランソロピーである。政府や公共団体等の公共部門のリソース不足や、民間部門にとっての高い経済的リスクによって解決不可能だと考えられていた社会的諸課題に対して、民間の潤沢な資金と日々進化するビジネス手法を活用して取り組む。そこで、持続可能なモデルを提示することにより、インパクトのあるソーシャル・イノベーションを生み出すことが可能になるだろう。単に日本社会が抱えている諸課題を解決するだけでなく、より持続可能で多様性・包摂性に満ちた未来への成長を促進しようという試みなのである。

8：ワシントン州グラントメーカー地域協会のウェブサイト他参照 <https://www.washingtongrantmakers.org/aboutphilanthropy>

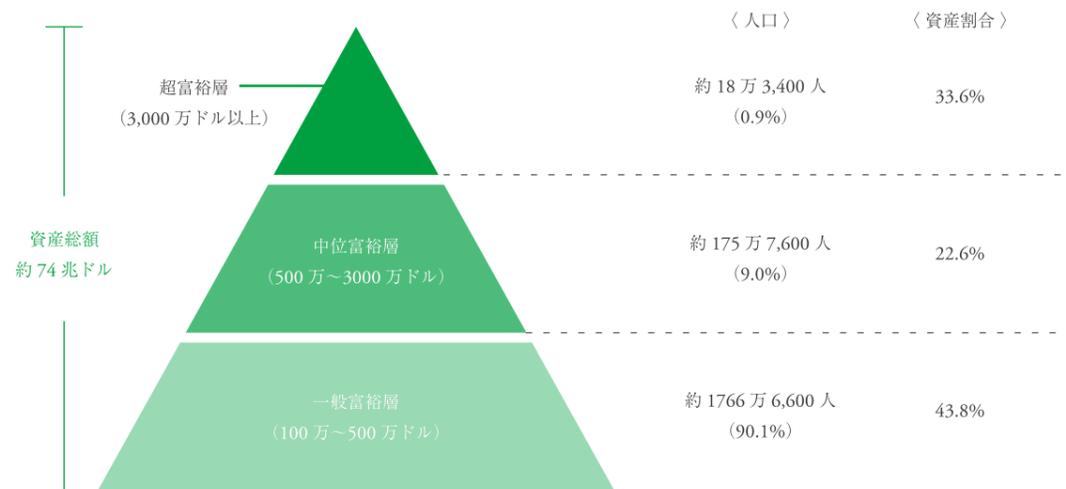
2. 基本概念の整理

本論に入る前に、報告書で使用する概念を整理しておこう。

2.1 富裕層と超富裕層

新しいフィランソロピーの担い手の中心は富裕層である。この報告書では、富裕層を「主たる住居、収集品、消耗品、耐久消費財を除いて、1億円以上の金融資産を持つか、または年間世帯収入が2,000万円以上の世帯」と定義する。この定義は、海外の主要な富裕層調査やフィランソロピー調査の定義に準拠している。このうち、金融資産額が30億円以上の世帯を「超富裕層」と呼ぶ。現在、全世界の富裕層が保有する金融資産総額は74兆ドル、人口は約1,961万人と推計されている⁹。

図3 全世界の富裕層の人口と資産の推計



図：Capgemini (2020) のデータに基づき筆者作成

2.2 ファミリー・オフィスとプライベート・バンキング

新しいフィランソロピーは寄付と投資を一体的に行うため、資産運用と密接に関わっている。一般に富裕層は、ファミリー・オフィスや金融機関のプライベート・バンキングサービスを利用する。ファミリー・オフィスとは、「ファミリーの永続的な発展を目的として運営される、一種のプライベート組織体制で、事業に成功した富裕資産家のファミリーが所有する事業や資産を積極的に経営・保全・運用し、現世代のリーダーシップ、役割分担や資産分配、未来世代への継承やその育成を行うこと」を指すと

⁹：Capgemini (2020)

される¹⁰。ファミリー・オフィスの主な機能は、ファミリーの資産管理、税務・会計報告、投資決定、資産継承・遺産管理、ファミリー・ビジネス経営支援などである。またこれ以外にも、ファミリーの財団運営やフィランソロピー活動の支援、ファミリーメンバーのためのアートコレクション支援、富裕層向け商品・サービスの提供など多様なサービスがある。2019年時点で、全世界に約7,300のファミリー・オフィスが活動しており、それらが管理している資産は約5.9兆ドルと推計されている¹¹。一般に、資産規模が1.5億ドル以上の富裕資産家ファミリーは独自のシングル・ファミリー・オフィスを持ち、資産規模の小さい富裕層は金融機関等が提供するマルチ・ファミリー・オフィス（サービス提供者）を利用している。

プライベート・バンキングとは、富裕層のニーズに応じた資産管理サービスを提供する金融サービスを指す。その基本業務は、「富裕層ならびにマス富裕層の資産を運用・保全し、効率的な次世代への承継を支援する金融資産運用が中心の包括的な個人金融サービス」である¹²。その業務範囲は、相続・贈与、事業承継、税務対策、内外不動産の取得・売却、金融・非金融資産の運用など多岐にわたる。日本でも、多くの金融機関がプライベート・バンキングサービスを提供している。日本におけるプライベート・バンキングは、富裕層の多様なニーズに応え、ファミリー・オフィスが提供するサービスの一部をより手軽に提供するサービスと言えるだろう。

2.3 新しいフィランソロピー

この報告書では、新しいフィランソロピーを、多様な資金提供手法と活動を駆使して社会的インパクトの実現を目指すフィランソロピーと定義する。新しいフィランソロピーは、寄付・助成だけでなく経済的対価を伴うインパクト投資や融資などの手法を積極的に活用しようという点で、伝統的なフィランソロピーと決定的に異なっている。また、関連領域として、企業オーナーが展開する企業の社会貢献活動やCSR/CSV¹³、企業ベンチャー・キャピタル投資（CVC）も、新しいフィランソロピーに含めることができるだろう。

さらに新しいフィランソロピーは、触媒的な資金提供の可能性を持ち、インパクトを志向するという特徴を持つ。触媒的とは、他の資金提供者からの資金の呼び水となることを指し、インパクト志向とは、生み出される社会的インパクトを重視することを意味する。詳細については、次章以下で詳しく説明することにした。

なお、新しいフィランソロピーの担い手は富裕層だけに限定されるわけではなく、一般の人たちも対象と

¹⁰：ファミリー・ビジネス・ネットワーク・ジャパン（FBN）のウェブサイトから引用 http://www.fbnj.jp/fb/family_office.html

ファミリー・オフィスは以下の類型がある。

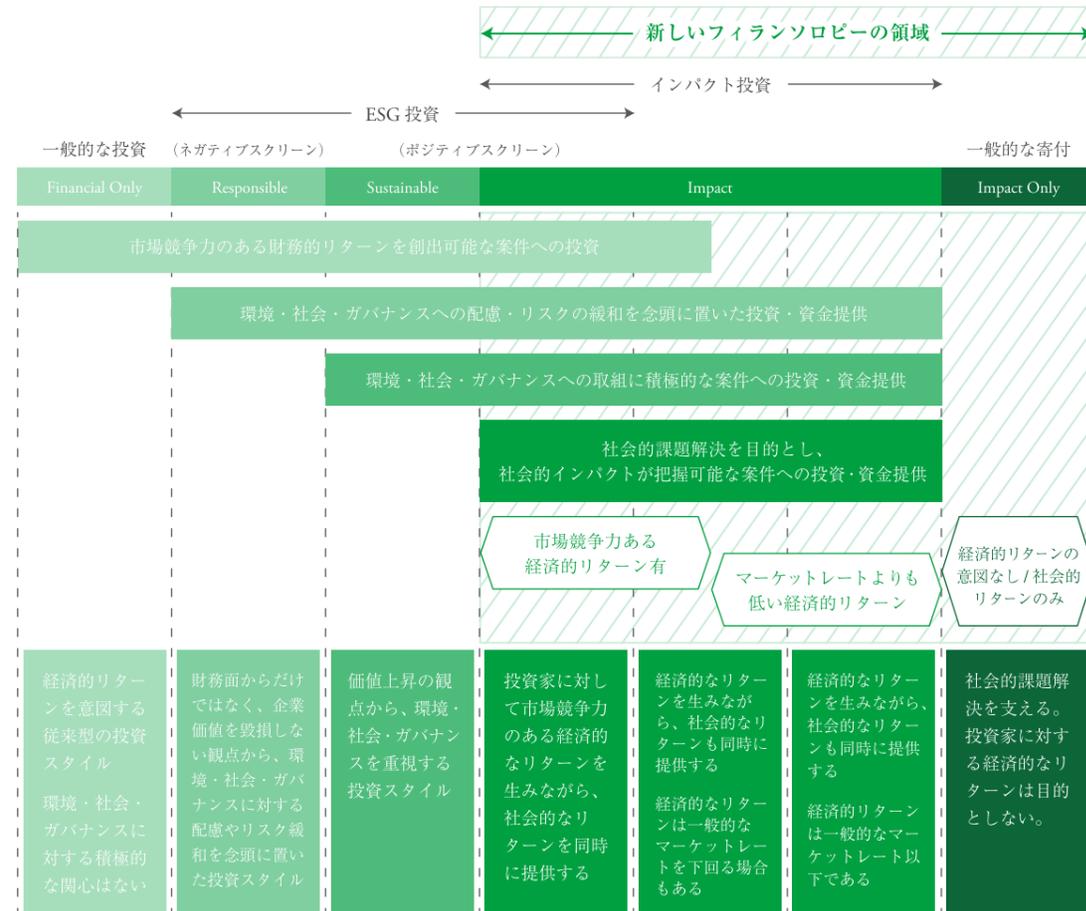
1. 超富裕層が自身で作る、資産運用・管理・保全のための専門家集団/組織（資産管理会社/Private Investment Company (PIC)、シングル・ファミリー・オフィス等）
2. 金融機関の一部門で、超富裕層の資産運用・管理・保全のための専門部署
3. 投資顧問業者や土業が作る、超富裕層の資産運用・管理・保全のためのサービス

¹¹：“Global family office growth soars, manages \$5.9 trillion.” (Campden FB Bulletin : <http://www.campdenfb.com/article/global-family-office-growth-soars-manages-59-trillion#.XTDGLIniv8w.twitter> より)

¹²：日本証券アナリスト協会編 (2019)

¹³：CSR (Corporate Social Responsibility)：企業の社会的責任。寄付やボランティア活動などの事業以外の部分で社会に貢献すること
CSV (Creating Shared Value)：共通価値の創造。自社の事業を通じてさまざまな社会問題を解決すること

図4 新しいフィランソロピーの資金の性質の領域



図：インパクト投資拡大に向けた提言書 2019（2020）を基に筆者作成

なる。近年、投資型クラウドファンディングが発達し、個人が気軽にインパクト投資を行える環境が整備されつつある。限定的ではあるが、個人向けのインパクト投資金融商品も見られるようになった。寄付だけでなく、個人がインパクト投資も気軽に行えるような体制を整えば、一般の人たちも新しいフィランソロピーの重要な担い手となるだろう。

しかし現状では、新しいフィランソロピー、特にインパクト投資やオーナー企業を通じた CSR/CSV を展開することができるのはまだ一部の富裕層に限定されている。このため、本報告では、富裕層に焦点を当てることとする。

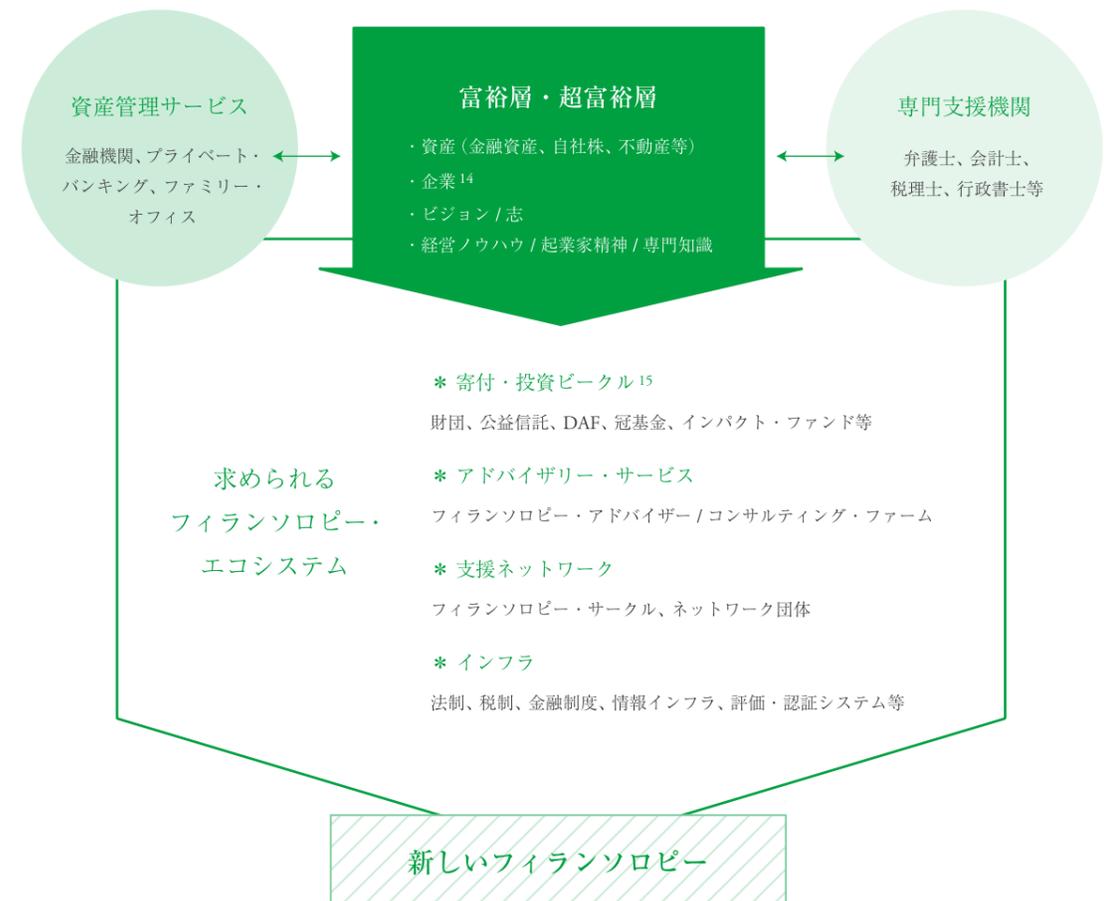
3. 調査概要

この調査は、一般財団法人社会変革推進財団の委託を受けて、多摩大学社会的投資研究所が行った。調査チームは、社会変革推進財団の藤田淑子（事業本部長代理）、小柴優子（インパクト・オフィサー）の2名と、社会的投資研究所の小林立明研究員である。調査は、2020年3月から6月までの4ヶ月間にわたって実施した。調査開始に当たり設定した作業仮説は以下の通りである。

作業仮説

- ◆ 日本の富裕層はフィランソロピーに関心を持ち、新しいフィランソロピーに取り組むポテンシャルがある
- ◆ しかし、富裕層の「ビジョン/志」を実現する上で必要な「エコシステム」が日本では十分に整備されていないために、新しいフィランソロピーの発展が遅れている
- ◆ 海外での「フィランソロピー・エコシステム」の発展を参考にしつつ、日本の富裕層のニーズにあった独自の「エコシステム」を構築すれば、日本でも新しいフィランソロピーの発展は十分可能である

図5 求められるフィランソロピー・エコシステムの仮説



14：ここでの「企業」は、富裕層・超富裕層が実質的に経営に関わっている企業を想定している。富裕層自身が設立した企業や代々承継してきた企業である。資産管理会社が入る場合もあるだろう。

15：「ビークル」とは、「乗り物」や「媒体」を意味する英語である。投資ビークルという場合、資産の証券化などに際して資産と投資家を結ぶ機能を担う組織体を指す。ビークルの形態としては、特定目的会社、特定目的信託、匿名組合等、多様である。海外では、Philanthropic Vehicles、Charitable Vehicles として、寄付や助成の多様な手法を指す用語として一般に用いられている。日本語としてはまだ定着していないが、新しいフィランソロピーの多様な手法を指す適切な言葉がないため、本報告書では、「寄付・投資ビークル」や「フィランソロピー・ビークル」という用語を使用する。

この作業仮説を検証するため、新しいフィランソロピーに関する内外の文献調査を行うとともに、以下の方々にヒアリング調査を実施した。

- プライベート・バンキングを中心とした富裕層向け金融サービス提供者
- 富裕層向け専門サービスを提供する会計士、弁護士、税理士等
- 非営利・公益セクターの中間支援組織
- 日本で新しいフィランソロピーに取り組む先駆者

本調査報告書の構成は以下の通りである。

第1章では、グローバル・フィランソロピーの発展とそこでの富裕層の役割を分析する。富裕層は既に巨額の寄付を行っているが、新しいフィランソロピーは富裕層の資金提供をさらに加速させる可能性を持っている。欧米の事例を中心に活動や事例を紹介する。

第2章では、新しいフィランソロピーのエコシステムを概観する。まず、海外における富裕層のフィランソロピー活動についての既存の調査結果を概観し、富裕層のフィランソロピー活動のプロファイリングを試みる。これを踏まえ、「寄付・投資ビークル」、「アドバイザー・サービス」、「支援ネットワーク」の3つのカテゴリを事例とともに分析する。

第3章では、日本の関係団体や組織へのヒアリング結果に基づき、日本のフィランソロピーの現状と課題を分析する。日本の富裕層は、フィランソロピー活動に関心を持っているが、これを十分に実現するためのエコシステムが整備されていないと考えられる。現状を踏まえ、新しいフィランソロピー発展のための諸課題を整理する。

第4章では、日本において新しいフィランソロピー活動に取り組んでいる先駆者の事例を紹介する。日本でも、企業家、金融関係者、ファミリー・ビジネス関係者などがユニークな活動を展開している。こうした方々の活動を紹介し、そのビジョンや求められるエコシステムなどを整理する。

第5章では、まとめとして、日本において求められる新しいフィランソロピーのエコシステムの概要を提示する。短期間の調査のため、細部まで詰めることはできなかったが、基本的な方向性は示すことができたと思う。

今回の調査は、新しいフィランソロピーの発展および日本での適用可能性についてまとめた初の試みである。新型コロナウイルス感染症拡大という未曾有の危機の中、公私にわたりご多忙であるにもかかわらず貴重な時間を割いてインタビュー調査に応じて下さった皆さんに改めてお礼申し上げます。オンライン・インタビューにもかかわらず、質問に一つ一つ真摯に回答頂いたことは、調査を進める上で大きな励みとなった。ご協力頂いた方への感謝の念はいくら強調してもしすぎることはないだろう。本報告書が、日本における新しいフィランソロピー発展にささやかなりとも貢献できれば幸いである。

第1章 | 進化するグローバル・フィランソロピーと富裕層の役割

1. 進化するグローバル・フィランソロピー

1.1 フィランソロピー手法の変化

「フィランソロピー」は、ギリシャ語で「人類に対する愛」を意味する。日本語では「博愛主義」と訳す場合もある。こうした博愛精神に基づいて困っている他人に手を差し伸べようという行為は、人類社会と共に古くから存在するが、一般的に、伝統的なフィランソロピーは慈善団体への寄付を指してきた（フィランソロピー1.0）。

しかし、20世紀初頭に、一般個人や篤志家の寄付に飽き足らないカーネギーやロックフェラーなどの企業家が助成財団を設立し、それ以前の慈善中心のフィランソロピーを、より戦略的で成果志向なものへと転換させた。専門知識を持ったプログラム・オフィサーが、成果志向の助成プログラムを通じて非営利団体や慈善団体に資金を提供し、格差・貧困、失業、環境破壊、差別、栄養失調、低開発、障害、疫病など多様な社会的課題に取り組んだ。事業計画策定～実施～評価～事業見直しという一連のプロセスを事業実施効果の最適化という観点から体系的に整理・モデル化したこの手法は、その後、「戦略的グラント・メイキング」¹⁶として世界中に普及していった（フィランソロピー2.0）。

21世紀に入り、このような20世紀型フィランソロピーはさらに変容を遂げつつある。変化の要因は幾つか考えられる。第一に、世界的な金融緩和による金利低下のため、従来のように基本財産の運用収入を原資とした助成プログラムを維持することが困難になった。この結果、財団は、資産運用をより積極化すると共に、助成以外の支援手法を新たに開発する必要に迫られた。第二に、フィランソロピー・セクターに新たな人材が参入した。米国シリコンバレーから始まり、世界中に波及していったIT革命は産業構造を根本的に変え、マイクロソフト社を創業したビル・ゲイツに代表される新たな超富裕層が登場した。彼らは、社会課題への関心が高く、人生の早いステージからフィランソロピー活動に従事し、ビジネスで培った経営手法を適用して新たな社会的インパクトを生み出すことに邁進した。フィランソロピーと資本主義（キャピタリズム）を組み合わせた「フィランソロキャピタリズム（博愛資本主義）」¹⁷をモットーに、新しい世代のフィランソロピストは、21世紀型の新しいフィランソロピー手法を開拓していった。第三に、フィランソロピーにインパクト投資という新たな手法が導入された。インパクト投資とは、2007年にロックフェラー財団がイタリア・ベッラージョで開催した専門家会議で提唱した新たな資金提供手法である。従来の助成財団のグラントやミッション関連投資と異なり、インパクト投資は経済的リターンだけでなく、計測可能な社会・環境的リターンを追求する新たな支援手法として注目され、その後、多くの助成財団がインパクト投資を取り入れるようになった。

16: 「グラント・メイキング」とは、財団が行う「助成」を指す。欧米の助成財団は、それぞれのミッションを実現するために事業団体に投資を行うという考え方が強く、資金不足を補填するという傾向が強い日本の助成財団とは異なる。このため、本調査報告では、「グラント・メイキング」という言葉を使用する。

17: Matthew Bishop et al. (2008)

こうした変化を背景として、21世紀において「新しいフィランソロピー」が登場した（フィランソロピー 3.0）。フィランソロピー 2.0 との違いは、(1) 戦略的グラント・メイキングからインパクト志向へ¹⁸、(2) 非営利組織を対象とした支援から、ソーシャル・ベンチャーやコミュニティ・ビジネスなどの多様な主体に対する柔軟な支援へ、(3) 助成中心の支援から、ベンチャー・フィランソロピー¹⁹ やインパクト投資を取り入れた柔軟で包括的な支援へと整理することができる²⁰。この結果、新しいフィランソロピーは、より専門性と戦略性を高め、スケールアップとイノベーションを通じた社会課題の解決を目指すようになった。また、担い手も変化した。20世紀を代表する財団がロックフェラー財団やフォード財団だったとすれば、新しいフィランソロピーを代表する財団は、新興の IT や情報産業で成功した企業家が設立したビル&メリング・ゲイツ財団、チャン・ザッカーバーグ・イニシアチブ、オミディア・ネットワークなどである。さらに、この新たなモデルは、米国から、欧州、新興経済圏、さらにアジア、アフリカ、イスラム圏へと普及し続けている。特に、近年の中国・インドでのフィランソロピーの発展は著しい。

図6 フィランソロピー手法の進化



1.2 グローバル・フィランソロピーの現状

グローバル・フィランソロピーは、手法が進化しただけでなく、規模も地理的範囲も大きく拡大し、グローバルなネットワーク化も進展している。

例えば、助成財団を見ると、現在、世界39カ国・地域で約26万の助成財団が活動していると推定される²¹。内訳は、欧州が 154,271、北米が 91,850、アジアが 13,170、ラテンアメリカが 859、中東・アフリカが 208 である²²。

18: 「インパクト志向 (Impact oriented)」とは、成果により生じる中長期的変化や、より広くコミュニティや社会に及ぼす波及効果まで追求しようという取り組みである。

19: 「ベンチャー・フィランソロピー」とは、ベンチャー・キャピタルの手法をフィランソロピーに適用し、資金提供だけでなく、経営支援などの非資金的支援をあわせて行うことで、支援先団体の経営基盤構築や成長を目指す支援手法である。

20: レスター・M・サラモン (2014 = 2016)

21: Paula D. Johnson (2018)

22: この調査には日本の助成財団は含まれていない。

欧州と北米が中心だが、21世紀に入りアジア地域でも、急速に財団数が増加している。これらの助成財団は、資産額が判明しているものをまとめただけで総額 1.5 兆ドルの資産を保有しており、年間 1,500 億ドルを助成している。主な助成領域は教育 (35.1%)、社会福祉・介護 (21.2%)、保健・医療 (20.4%)、文化・芸術 (17.7%)、格差・貧困 (16.3%) である²³。

インパクト投資については 2019 年末時点で、全世界に 1,720 のインパクト投資家が存在し、投資残高は 7150 億ドルと推計される。インパクト投資家の拠点を見ると、北米 (45%)、欧州 (26%)、アジア (13%)、ラテンアメリカ (6%)、中東・アフリカ (8%) で、北米が中心である。インパクト投資の主な投資分野は、投資残高ベースでエネルギー (16%)、金融サービス (12%)、森林保護 (10%)、食糧・農業 (9%)、マイクロファイナンス (8%)、低所得者用住居 (8%)、保健・医療 (7%)、水資源 (6%) などである²⁴。

フィランソロピーの発展に伴い、グローバルなネットワーク化も進んでいる。助成財団については、助成団体支援のための全世界イニシアチブ (WINGS) が、世界 50 カ国、150 以上の助成財団組織や研究機関のネットワークを形成し、国際的な助成団体の発展に取り組んでいる。また、資金支援と経営支援を行うことで社会的企業のスケールアップを目指すベンチャー・フィランソロピーの分野では、国際ベンチャー・フィランソロピー・センター (IVPC) が中心になり、欧州 (EVPA)、アジア (AVPN)、アフリカ (AVPA) にそれぞれ地域ネットワークが形成されている。さらに、米国を拠点とするソーシャル・ベンチャー・パートナーズ・インターナショナル (SVPI) も、世界9カ国に 40 以上の参加団体を持つネットワークを形成している。これ以外にも、米国、カナダ、オーストラリア、欧州、中国、インドなどの主要国では様々な助成財団ネットワークが設立されており、新しいフィランソロピーを推進している。

インパクト投資については、グローバル・インパクト投資ネットワーク (GIIN) が、インパクト投資やインパクト評価の標準化、コミュニティ形成、調査研究、人材育成などに取り組んでいる。また、インパクト投資のグローバルな推進グループ GSG は、世界 32 カ国の各国諮問委員会と EU をメンバーとする組織で、インパクト投資の推進に取り組んでいる (日本では一般財団法人社会変革推進財団が GSG 国内諮問委員会の事務局を務めている)。

このように、新しいフィランソロピーは、質量ともに発展を遂げており、国際的なネットワーク形成も進展しているといえる。

2. 新しいフィランソロピーにおける富裕層の役割

グローバル・フィランソロピーの発展における富裕層の果たす役割は重要である。Tariq Al Gurg et al. (2019) によると、3,000 万ドル以上の資産を有する超富裕層は、全世界に 275,130 名存在し、資産総額は 33.5 兆ドルに達する。超富裕層は、資産 100 万ドル以上の富裕層人口のわずか 1.2% を占めるに過ぎないが、その資産総額は富裕層全体の 34% に達する。超富裕層はフィランソロピーにも関心が高く、2018 年度には 1,530 億ドルを寄付している。助成財団の年間助成額とほぼ同じ規模である。寄付額の内訳を見ると、北米の富裕層の寄付額が 49% と半数近くを占め、次いで欧州の富裕層の寄付額が 31.5% である。アジアの富裕層の寄付額も全体の 12.3% にあたる 188 億ドルとなっており、急速に拡大している。

23: Paula D. Johnson (2018)

24: Dean Hand et al. (2020)

近年、超富裕層の寄付活動に変化が見られる。従来、超富裕層の寄付は美術館・博物館や大学・研究機関への冠寄付、あるいは医療機関や慈善団体への寄付が中心だった。しかし、近年はインパクト志向が強まり、単に資金を出すだけでなく、「共創」をキーワードに支援先に積極的にコミットするようになった。支援先の社会的インパクト評価²⁵にも関心が高い。ここでも、新しいフィランソロピーが始まっている。特に、超富裕層の次世代メンバーにこの傾向が強い。彼らは、比較的若いときからフィランソロピー活動に関わり、インパクト志向のフィランソロピー活動を重視する傾向にある。世代交代が進み、彼らが超富裕層の意思決定の中軸を占めるようになると、新しいフィランソロピーの流れはさらに加速していくだろう。

インパクト投資も同様である。もともと、インパクト投資における富裕層の役割は重要だった。インパクト投資ファンドのアセット・マネージャーの資金調達先を件数ベース（複数回答）で見ると、最も多いのが財団（60%）だが、これに続くのは富裕層（56%）と、富裕層の資産を管理するファミリー・オフィス（51%）である。しかも、富裕層やファミリー・オフィスは、インパクト投資を強化しつつある。2015年から2019年のインパクト投資額の推移を見ると、財団が25%増とトップを占めるが、富裕層とファミリー・オフィスが19%増と2番目に高い伸び率を示している。もちろん、投資額ベースで見ると、富裕層やファミリー・オフィスの投資額は39.4億ドルで、年金基金・保険会社の68.9億ドルや金融機関の70.4億ドルに比べ規模は小さい。しかし、こうした機関投資家と異なり、富裕層はフィランソロピー志向が強いため、彼らがインパクト投資に参入すれば、市場が拡大するだけでなく、インパクト志向の強い投資案件が増加する傾向が強まると考えられる²⁶。

特にファミリー・オフィスは、インパクト投資への関心が高い。現在、ファミリー・オフィスの25%が既にインパクト投資を実施しており、このうち6%は資産運用額の50%以上をインパクト投資に充てている²⁷。また、ファミリーオフィスの半数以上に当たる52%が、今後10年間に資産運用の90%以上をインパクト投資に転換したいと回答している²⁸。今後、インパクト投資に対する認知度が高まり、富裕層やファミリー・オフィスが投資しやすい環境が整備されれば、さらに富裕層やファミリー・オフィスのインパクト投資は拡大することが期待される。

前章で見たように、全世界には約1,961万人の富裕層がおり、資産総額は74兆ドルと推計される²⁹。この資金の1%がインパクト投資市場に向かえば、現在のインパクト投資市場7150億ドルがほぼ倍増する。また2%が財団設立に使われれば、現在の財団総資産1.5兆ドルがほぼ倍増する。さらに、4%がSDGs関連の投資に向かえば、SDGs目標達成の資金ギャップ2.5兆ドルが解消される³⁰。このように、富裕層の資産は、グローバル・フィランソロピーを大きく発展させる可能性を持っている。特に、新しいフィランソロピーは、寄付・助成だけでなく、経済的リターンを伴うインパクト投資を組み合わせるため、富裕層が採用しやすい。新しいフィランソロピーは、富裕層の巨額の資産を社会・環境課題の解決に向かわせる有力なツールである。

25：「インパクト評価」とは、社会的インパクトを定量的・定性的に把握し、事業や活動について価値判断を加えることである。

26：Dean Hand et al. (2020)

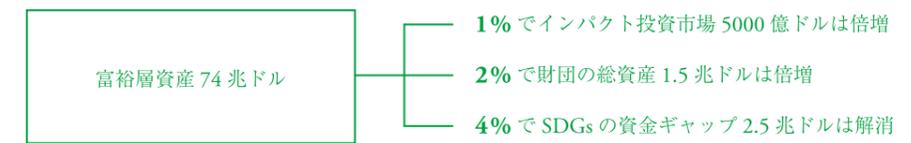
27：Camden Research (2019)

28：Pearline Yum (2019)

29：Capgemini (2019)

30：UNCTAD (2015)

図7 新しいフィランソロピー発展の鍵を握る富裕層



3. 新しいフィランソロピーの具体例

では、新しいフィランソロピーでは具体的にどのような活動が行われているのだろうか。代表例は、マイクロソフト創設者のビル・ゲイツ氏が設立し、世界最大の財団としてグローバル開発や保健医療問題などに取り組むビル&メリнда・ゲイツ財団、Facebook 創設者のマーク・ザッカーバーグ氏が設立し、教育、科学技術、正義と機会などの分野で助成とインパクト投資を行うチャン・ザッカーバーグ・イニシアチブなどである。しかし、新しいフィランソロピーは、ごく少数の大富豪だけがやっているわけではない。伝統的な財団やより小規模な財団もユニークな活動を展開している。

3.1 クレスゲ財団の取り組み：新しいフィランソロピーへの転換

新しいフィランソロピーの具体的なイメージをつかむために米国のクレスゲ財団の事例を紹介したい³¹。クレスゲ財団は、1924年、クレスゲ・カンパニー（現在のKマート）創設者セバスチャン・S. クレスゲ氏が米国ミシガン州デトロイトに設立した財団である。「人類の進歩」を財団ミッションに掲げ、これを実現するために、主にアメリカ都市部の低所得者層の経済的・社会的地位向上の機会を提供し、これによって平等・正義の実現を妨げる構造的・システムの障害を取り除くことを目指している。現在の事業分野は、アメリカ都市部の低所得者コミュニティ、文化・芸術、デトロイトの開発、教育、環境、保健医療、社会福祉などである。2019年度の基本財産は36億ドル、助成金額は1億560万ドル、インパクト投資額は1億8,800万ドルで、全米230以上の都市に支援を行っている。職員数は100名以上である。日本の財団から見ると巨大な財団だが、米国の財団規模から見ると中堅の財団となる。なお、クレスゲ財団は設立以来、創設者のクレスゲ家のメンバーが理事会に参加しており、現在でもクレスゲ家の意向が反映されるファミリー財団である。

クレスゲ財団は、2006年に財団運営のあり方を見直して新しいフィランソロピーへの転換を図った。財団内にインパクト投資専門チームを設け、アメリカの低所得コミュニティ支援に従事するコミュニティ開発金融機関と連携してインパクト投資を拡大していった。2015年にはインパクト投資用に3.5億ドルの資金プールも用意している。クレスゲ財団は、現在、アメリカの低所得コミュニティ支援における指導的な財団の一つとなっている。

31：以下の記述は、同財団のウェブサイトに公開されている情報に基づく

クレスゲ財団のインパクト投資は多岐にわたるが、代表例としては、2013年にキャピタル・インパクトの協力を得て設立したウッドワード回廊地区投資ファンド（WCIF）がある。2013年は、デトロイト市が180億ドルもの負債を抱えて米国連邦破産法第9条を申請し財政破綻した年である。医療、保健、警察などの公共サービスは崩壊し、2000年代初頭から続いていた都心部からの人口流出が加速し、市の中心部は空き家や空きビルが目立つ廃墟のような状態となった。WCIFは、こうした危機的状況を踏まえ、デトロイト市の再生・復興を目指した。WCIFのターゲットは、市の中心部にあるウッドワード回廊地区の再開発で、住民退去とこれによる治安悪化で民間投資が困難となった同地区の再開発プロジェクトに資金を提供した。ファンド総額は3,000万ドルで、投資対象は、ウッドワード回廊地区のマンションやアパートの再開発など9件である。WCIFの投資により、同地区に200以上の多世代世帯向け住居が確保された。そのインパクトは、同地域における人口密度30%増、新たな中小事業者の参入による雇用増、不動産価格の75%上昇、犯罪率の40%減少などである。さらに、WCIFの投資が呼び水となり、JPモルガン・チェイスが1億ドル、フォード財団が300万ドルをそれぞれデトロイト市に投資するという波及効果ももたらしている。これらインパクトは、非営利組織への助成だけでは実現が困難であり、新しいフィランソロピーのモデルと言ってよいだろう。

3.2 クレスゲ財団の取り組み：他財団・金融機関との連携を通じたレバレッジ戦略

クレスゲ財団は、インパクト拡大に向けて他の財団や金融機関と多様な連携を行っている。その基本的な発想は、投資を通じたレバレッジである。

クレスゲ財団は、2015年に3.5億ドルの資金プールを用意した際、他の投資家から10億ドルの資金を調達することを目標に掲げた。財団は、2019年に目標を達成したが、これはインパクト投資ファンドやコミュニティ開発金融機関への信用保証供与で可能となった。信用保証により投資ファンド等の資金調達能力を高めようという戦略である。例えば、2019年度には、低所得コミュニティの中小企業にグロス資金を提供するアークタリス・インパクト・ファンドに1,500万ドルを上限とした信用保証を行い、これによって同ファンドは5億ドルの資金を調達することが出来た。

インパクト志向の中間支援組織への助成も重要である。助成を通じて中間支援組織の経営基盤を強化し、彼ら自身で資金調達できるようにしてスケールアップを図る戦略である。例えば、クレスゲ財団は、これまでに1,000万ドル以上をアート・スペースという中間支援組織に助成してきた。アート・スペースは、ミネソタを拠点に全米で活動する非営利団体で、全米各地にアーティスト向けの安価な居住スペースとスタジオを併設したスペースを設置する活動を展開してきた。アート・スペースは、各地のコミュニティ開発団体やアーティスト・コミュニティにコンサルティングを行い、使われなくなった不動産の購入・改装から資金調達までを支援する。これにより整備された不動産は、アーティストからの家賃やテナント賃料などの安定した収入により持続可能な形でコミュニティのアート活動の拠点となる。2018年時点で、アート・スペースの支援により全米51のスペースが稼働し、アーティストの居住スペースは1,727カ所、入居テナント数436と大きな成果を上げている。こうしたユニークなアーティスト支援は、クレスゲ財団の長期にわたる助成で可能となった。さらに、フォード財団など他の財団もアートスペース支援に参加している。

クレスゲ財団は、ソーシャル・インパクト・ボンド³²にも関与している。2018年に、クレスゲ財団は、PFS 専門の投資ファンドであるコミュニティ・アウトカム・ファンドを設立した。ファンドのマネジメントはメイコム・キャピタルで、ファンド規模は当初4,000万ドル、最終的には7,500万ドルを予定している。クレスゲ財団は、1,000万ドルを上限とするローン保証を行い、当面の資金はプルデンシャル・ファイナンシャルなどの金融機関が出資した。このファンドは、既にマサチューセッツ州の移民労働者向け支援プログラムに投資をしており、今後も様々なPFS案件に資金を提供する予定である。

このように、クレスゲ財団は、他の財団や金融機関と連携して資金のレバレッジを確保し、単独助成では不可能だったインパクトのあるプロジェクトを推進している。これが、新しいフィランソロピーに見られる、触媒的な資金助成と柔軟な資金提供手法の好事例である。

3.3 アニー E. ケイシー財団の社会的インパクト評価の取り組み

新しいフィランソロピーでは、社会的インパクト評価も重要である。社会的インパクト評価とは、従来の戦略的グラント・メイキングが培ってきたプログラム評価をさらに発展させたもので、「寄付・助成やインパクト投資によって生み出される社会的・環境的変化を測定し、この成果が最終的に個人や社会にどれだけ影響を与えたかを評価する」ことと定義される³³。社会的インパクト評価は、戦略的グラント・メイキングのプログラム評価において実践されてきた戦略策定やモニタリング、評価・報告と、これに基づく事業の改善という基本サイクルを踏まえつつ、新しいフィランソロピーの中心であるインパクト投資も評価の対象に加え、さらに多様な手法が開発されている点に特徴がある。

例えば、米国ボルチモアを拠点に、全米の恵まれない子供たちへの支援を行うアニー E. ケイシー財団の事例をみてみよう。同財団は、1948年にUPSという荷物配送サービスを立ち上げたジム・ケイシーとその家族により設立された。2018年時点で資産総額26.6億ドル、助成総額1億912万ドルの大規模財団である。3,758.8万ドルの社会的投資も行っている³⁴。

同財団は、1980年代から、戦略的グラント・メイキングを導入してプログラム評価を行ってきたが、1998年に社会的投資プログラムを開始し、2016年にそのインパクト評価を実施した。この結果、例えば低所得者向け住宅開発への投資では、8,563名の住民に2,994戸の住宅を提供、低所得コミュニティ・ビジネスへの投資では10,293名の雇用を創出などの成果があることが判明した。同財団は、この評価結果を踏まえて、さらに社会的投資プログラムの拡大と改善を図っている³⁵。また、この評価報告は、社会的投資プログラムの評価モデルとして、多くの財団がこの評価手法を導入している。

32：ソーシャル・インパクト・ボンドとは、官民連携の仕組みの一つで、行政や民間事業者および資金提供者等が連携して、社会課題の解決を目指す取り組みである。行政サービスを民間のNPOや企業に委託し、民間の資金提供者から調達した資金を基に事業を行い、事業が予め合意した成果を達成すれば行政から資金提供者に報酬が支払われる形態が一般的である。米国では「PFS：Pay for Success bond（成果運動型ボンド）」と呼んでいる。

33：マーク・J・エプスタイン他（2014=2015）

34：アニー E. ケイシー財団のHPに公開された情報に基づく。https://www.aecf.org 参照。

35：Pacific Community Ventures et al. (2016)

これ以外にも、同財団は社会的インパクト評価を通じたプログラムの改善や、評価結果の公開・共有によるインパクトの拡大に取り組んでいる。例えば、同財団が立ち上げた勤労世帯支援センター・プログラムの評価報告は、州政府や他財団に大きな影響を与え、同様のプログラムの全米拡大に寄与した。また、同財団の里親促進プログラムの社会的インパクト評価は、科学的なデータに基づいて里親プログラムの有効性を立証し、里親プログラムの全米レベルへの促進に寄与している。

さらに同財団は、子供の幸福の増進に向けて、エビデンスを基盤とした実践手法の開発や、このためのデータ標準化、さらに州政府や自治体がエビデンスに基づく事業を発展させるための「Evidence2Success」ツールの開発・提供など多様な取り組みを展開している。

このように、新しいフィランソロピーは、社会的インパクト評価を最大限に活用して自身のプログラムがもたらすインパクトの最大化を図るだけでなく、評価結果の公開・共有とデータの公開を通じて政府・自治体や他財団に働きかけ、ソーシャル・イノベーションの促進も目指しているのである。

4. トータル・ポートフォリオ・マネジメントの発展

では、新しいフィランソロピーに富裕層を巻き込むにはどうすればよいだろうか。鍵を握るのは、富裕層の資産を管理するファミリー・オフィスやプライベート・バンキングである。

フィランソロピーの資金提供の方法が寄付から投資と多様化している現代において、フィランソロピーはポートフォリオとして管理されるべきものとなっている。富裕層にとって、財団設立やインパクト投資は、フィランソロピー活動であると同時に資産管理の一環でもある。財団設立は、節税や資産を次世代に残すための資産管理手法の一つで、ファミリー・ビジネスの持ち分を移転すれば、経営権の安定的維持にも活用できる。インパクト投資は、経済的リターンを生み出すので資産運用ポートフォリオに組み入れることができる。

富裕層に新しいフィランソロピーへの参加を求める際には、こうした資産管理戦略を理解し、これに適合する形で財団設立やインパクト投資を提案する必要がある。このため、新しいフィランソロピーへの資金導入に当たっては、富裕層の資産を管理し、時にフィランソロピー支援も行うファミリー・オフィスやプライベート・バンキングとの連携が不可欠となる。

インパクト投資の提唱者の1人で、初期からオピニオン・リーダーとして活躍してきたジェド・エマーソン氏は、以上の考え方に基づき「トータル・ポートフォリオ・マネジメント」という概念を提唱する³⁶。それは、「いかなる投資のアセットクラス（資産の種類）にとっても適切な形でインパクトを最大化しつつ、多様な経済的リターンの最適化を追求する」戦略である。

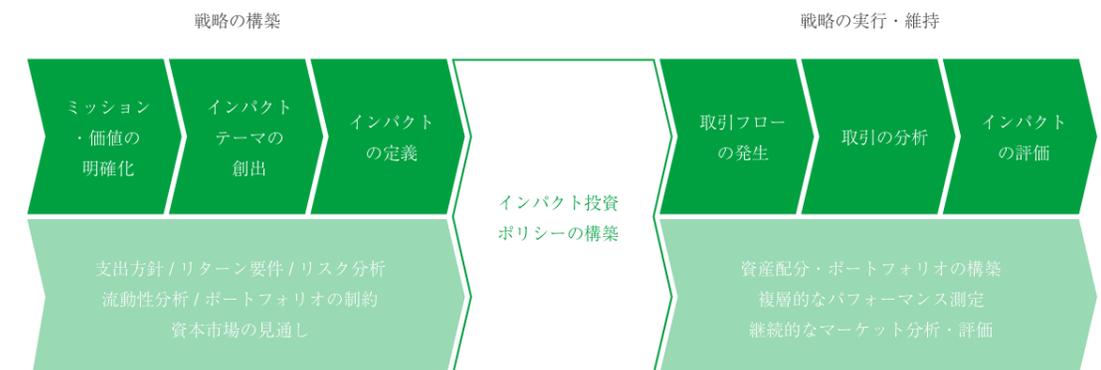
具体的には、ファミリー・オフィスやアセット・マネージャーが、富裕層の依頼を踏まえ、通常のリスク・リターンへの期待や流動性の要求に加えて、当該富裕層が重視する価値や実現したい社会・環境インパ

クトをポートフォリオに反映させるという形を取る。ファミリー・オフィスやアセット・マネージャーは顧客ごとにインパクト投資ポリシーを構築し、これに沿って資産管理を行うのである。

こうすれば、専門家のアドバイスと管理の下に、富裕層は、自身のインパクト目標と経済的なリスク・リターン期待に応じて、最適なポートフォリオを構築することが可能になる。富裕層が、資産管理の最適化を図りつつ同時に自身が保有するアセットクラスの特徴に応じて社会・環境インパクトを追求するようになれば、新しいフィランソロピーはさらに拡大するだろう。

トータル・ポートフォリオ・マネジメントにおけるインパクト投資サイクルは以下の通りである。トータル・ポートフォリオ・マネジメントを目指す富裕層は、インパクト投資戦略を構築し、これを自らのポートフォリオの投資方針（ポリシー）として、この戦略を実行していく。

図8 トータル・ポートフォリオ・マネジメントにおけるインパクト投資サイクル



図：Justina Lai et al. (2013) に基づき筆者作成

この戦略をさらに発展させ、富裕層の持つすべての資産を社会・環境インパクトの達成に活用しようと提唱するのが、チャーリー・クライスナー博士と夫人のリサ・クライスナー氏である。夫妻は、2000年にKLフェリシタス財団を設立し、社会的企業の育成に取り組んできた。財団の基本的な支援手法は助成だが、同時に財団の基本財産のポートフォリオにインパクト投資を組み込み、運用を通じた社会・環境インパクトの実現も図ってきた。この経験を踏まえて、夫妻は2010年にToniicを設立し³⁷、富裕層、ファミリー・オフィス、財団に呼びかけて、トータル・ポートフォリオ・マネジメントの基本的な考え方にに基づき、保有資産を100%社会・環境インパクトの実現に活用しようという「100%ネットワーク」を立ち上げた。2019年度時点で、全世界200以上の富裕層、ファミリー・オフィス、財団のアセット・オーナーが趣旨に賛同してToniicに参加している。メンバーの投資可能な資産は185億ドル以上である。メンバーのうち、約半数の100名以上が資産をすべて社会・環境面でのインパクトの達成に活用する戦略を採用している。

36：Jed Emerson et al. (2015)

37：Toniicの活動の詳細については、第2章3.3支援ネットワークの事例紹介を参照。

トータル・ポートフォリオ・マネジメントの考え方に基づき、100%インパクトを実践する事例として、香港を拠点とするファミリー・オフィスのRSグループを紹介しておく。

CASE STUDY RSグループ <http://www.rsgroup.asia>

「トータル・ポートフォリオ・マネジメント」をいち早く導入し、「100%インパクト」達成を目指す香港のファミリー・オフィス

◆ 基本情報

創設者・会長はアニー・チェン氏。シニア・アドバイザーにインパクト投資の思想的リーダーで、社会的価値と経済価値の両立を目指す「ブレンディド・バリュー」の考え方を提唱したジェド・エマーソン氏を迎えて、寄付と投資を有機的に運用して100%インパクトの達成を目指している。「経済成長が人類の発展と環境の持続可能性を損なわない、社会的価値と優先領域のパラダイム・シフトの創設」をミッションに掲げ、「地球上のすべての生命が拠り所とする『コモンズ』を守りつつ、将来世代にとってより良い世界を希求する思いやりのある社会の建設」を追求している。

◆ 主要プログラム

>> 100%インパクトを目指す資産運用

RSグループは、チェン一族のファミリー・オフィスとして資産運用を行う。「100%インパクト」を目標に、寄付、インパクト投資、サステナブル投資、責任投資により構成される投資ポートフォリオを組み、資産運用を通じた社会的価値の最大化を図っている。主な投資先は、米国のインパクト投資ファンド SJF Ventures IIIや、ソーシャル・イノベーションや社会起業を通じて都市問題の解決を目指すソーシャル・ベンチャーズ香港 (SVhk) など。

>> 特別プロジェクト

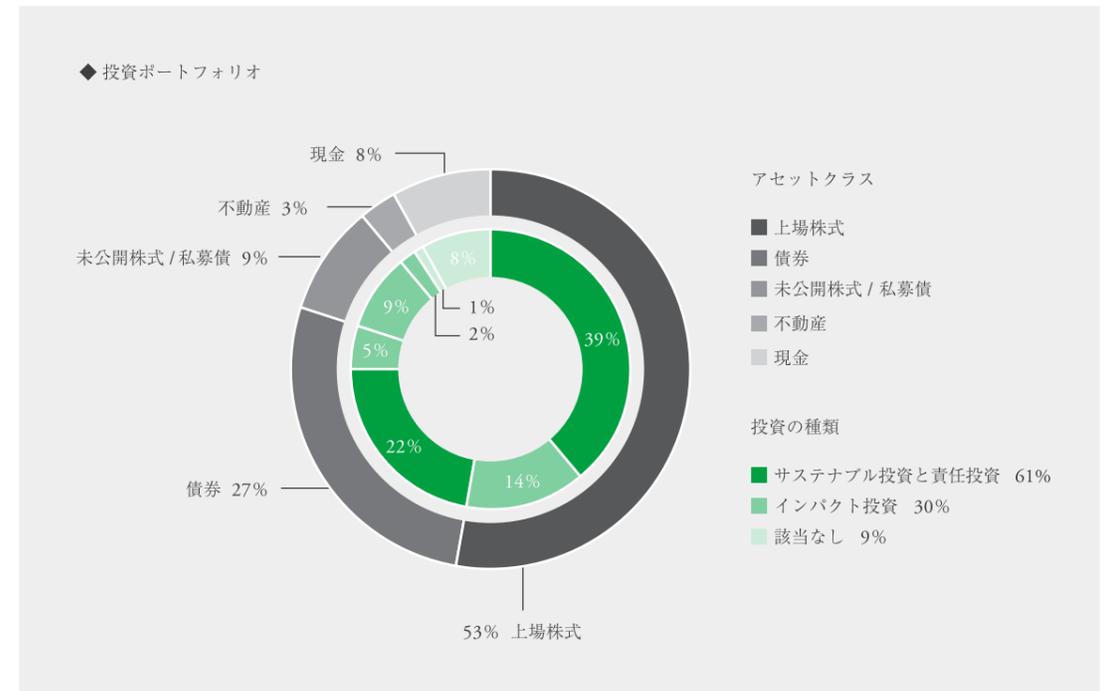
助成プログラムとインパクト投資を組み合わせ持続可能な社会の実現に向けたパラダイム・シフトを目指すプロジェクト。「国民総幸福 (GNH: Gross National Happiness)」を基本枠組みとするブータンにおけるインパクト投資や、香港のシンクタンクであるシビック・エクスチェンジが提案する「アジア都市におけるウェルビーイング・インデックス」構築プロジェクトへの助成・投資などを行っている。

>> サステナブル・ファイナンス・イニシアチブ (SFI)

香港におけるサステナブル・ファイナンスの成長促進を目的としたコミュニティ・プラットフォーム。ネットワーキング、情報提供、政策提言などを行う。RSグループは、SFIの立ち上げから支援を行っている。

◆ インパクト・テーマ別トータル・ポートフォリオ

助成	投資
43.7%	7.3%
27.1%	0.0%
11.3%	0.0%
12.6%	6.5%
0.9%	10.2%
0.0%	4.7%
4.4%	1.7%
0.0%	60.8%
0.0%	8.8%



第2章 | 新しいフィランソロピーのエコシステム

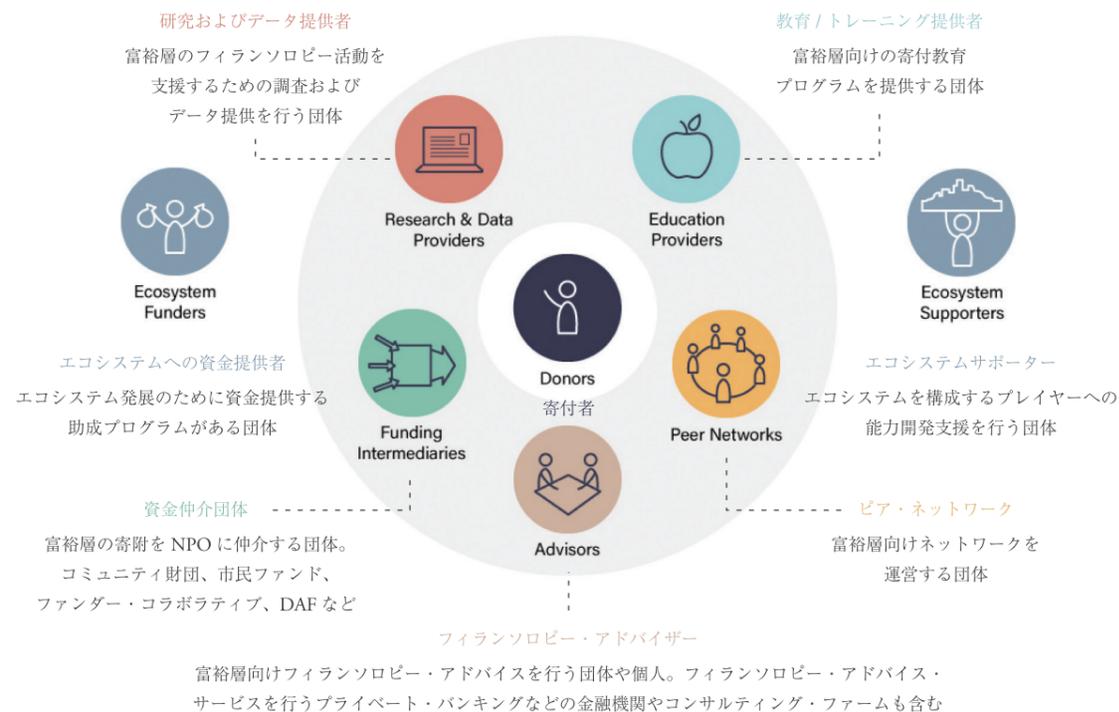
1. 新しいフィランソロピーを支えるエコシステムとは？

この章では、海外で発展している新しいフィランソロピーを支えるエコシステムを概観する。「エコシステム」とは、「生態系」のことである。野生動物が単独では生存できず、他の動植物や森林などの生態系を必要とするように、新しいフィランソロピーが発展していくためには、フィランソロピストだけでなく、これを可能とするエコシステムが必要である。

「はじめに」で提示したように、この調査は、新しいフィランソロピーを支える主要エコシステムとして、富裕層がフィランソロピー活動を行う際に利用する「寄付・投資ビークル」、富裕層のフィランソロピー活動を支える「アドバイザー・サービス」、および富裕層に相互の学びや交流の機会を提供する「支援ネットワーク」が必要だという仮説を立てた。「富裕層」は、このエコシステムを利用することで、寄付・助成やインパクト投資を組み合わせた新しいフィランソロピーを行うことが可能となる。言うまでもなく、新しいフィランソロピーは、寄付・助成や投資を積極的に受け入れ、インパクトのある事業を展開する事業者や中間支援組織の存在を前提としている。また、法制、税制、評価・認証制度、情報リソースなどのインフラも不可欠である。しかし、本調査では、特にエコシステムの根幹をなす「寄付・投資ビークル」、「アドバイザー・サービス」そして「支援ネットワーク」に焦点を当てる。

これ以外にも、フィランソロピーのエコシステムには多様なプレイヤーが存在する。例えば、スタンフォード大学フィランソロピー・市民社会研究センターは、フィランソロピーのエコシステムを以下のように整理している。

図9 米国富裕層のフィランソロピー活動を支えるエコシステム



図：Stanford Center on Philanthropy and Civil Society を基に筆者作成

2. 海外富裕層のフィランソロピー活動の特徴

海外のエコシステムを分析する前に、まず富裕層のフィランソロピー活動の現状を概観する。富裕層と一口に言っても、その資産規模によってフィランソロピー活動には大きな特徴の違いがある。富裕層のニーズに応じて適切なソリューションを提案するためには、まずその特徴を理解し、フィランソロピー活動をプロファイリング³⁸（整理・分析・分類等）する必要があるだろう。

2.1 富裕層のフィランソロピー活動：米国の事例

米国における富裕層のフィランソロピー活動調査によると³⁹、2017年度の米国富裕層の年平均寄付額は22,269ドルである。調査対象の平均年収はおおよそ35万ドルなので、年収の約6.4%を寄付していることになる。主な寄付領域は、貧困層やホームレスなど生活困窮者が必要とする「基本的ニーズ」の支援事業に対する寄付が最も多く、次いで「宗教関係」、「保健・医療研究」、「複合的な慈善事業⁴⁰」、「若者・家族支援」などが続く。

新しいフィランソロピーにおけるインパクト志向は確実に富裕層の寄付行動にも影響を及ぼしている。「寄付が、意図したとおりのインパクトをもたらしたか知っていますか？」という質問に対し、42%が「はい」と回答し、「いいえ」と回答したのは4%のみであったが、残りの54%は「分からない」と回答した。「はい」と回答した富裕層の多くが寄付のインパクトを確認するため、寄付先の情報収集、寄付先の活動にボランティアとして参加、ガイドスターなどのNPO評価・レーティング・プラットフォームの活用などを行っており、寄付がもたらすインパクトに対する関心は高いといえる。

他方、インパクト投資への関心はまだ高くない。インパクト投資を行ったことがある人は回答者の7%に過ぎない。また「インパクト投資は、(寄付に代替するものでなく)寄付の付加的な手法に過ぎない」と回答した割合は68%に上っている。寄付とインパクト投資を組み合わせることでインパクトの最大化を図るという考え方は、まだ米国の富裕層全体に広がっているわけではないことがうかがえる。

寄付手法については、寄付金額ベースで、自身が支援したいNPO等への直接寄付が86%と大半を占める。残りの14%は、ドナー・アドバイズド・ファンド(DAF)⁴¹と呼ばれる米国特有の寄付ビークルを通じた寄付(7%)、自身のファミリー財団を通じた寄付(3%)、寄付・公益信託を通じた寄付(2%)、その他(2%)となっている。この質問とは別に、何らかの寄付ビークルを使っているかとの質問には約5人に1人の19%が「持っている」と回答している。寄付ビークルを使うと、寄付の戦略性や継続性が高まるため、新しいフィランソロピーとの親和性が高い。米国では、寄付ビークルを活用する富裕層の割合は増加傾向にあり、寄付金額の拡大に貢献している。

38：ここでは、ターゲット層の属性や行動特性を分析してグループ化し、将来の消費行動などを予測することを指すマーケティング上の概念を援用している。

39：U.S. Trust et al. (2018)。なお、この調査対象となっているのは、年収20万ドル以上または資産100万ドル以上の世帯である。

40：共同募金や赤十字など、多様な領域への寄付を募る慈善団体を指す。

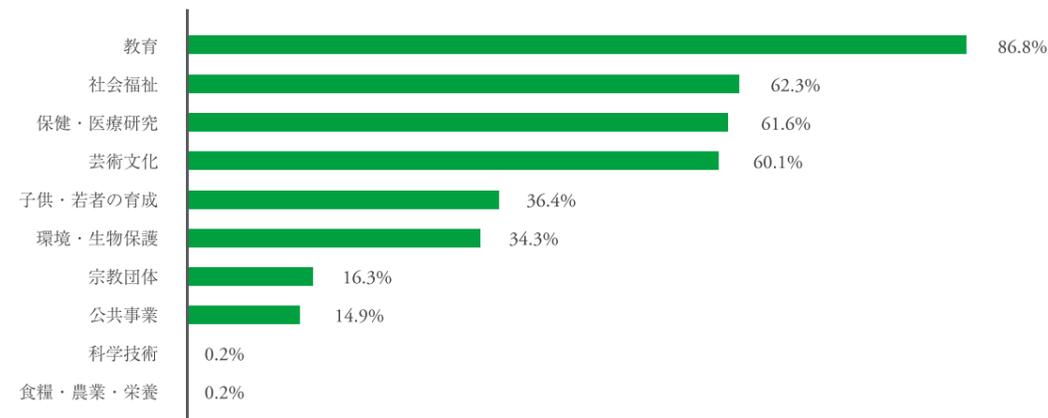
41：DAFの説明はp30に記載

2.2 超富裕層のフィランソロピー活動：グローバルな事例

では、超富裕層のフィランソロピー活動の現状はどうだろうか。既に見たように、3,000 万ドル以上の金融資産を持つ超富裕層は全世界に約 27 万人おり、その資産総額は 33.5 兆ドルと推計される⁴²。寄付総額は 1,530 億ドルで、ほぼ全世界の助成財団の助成総額に匹敵する規模である。1 人当たり寄付額は単純に計算して 56.7 万ドルとなる。

超富裕層の寄付関心領域は、図 10 のとおりである。教育が 86.8%と最も多く、次いで「社会福祉」、「保健・医療研究」、「芸術文化」となっている。

図 10 超富裕層の寄付関心領域



図：Maya Imberg et al. (2019) に基づき筆者作成

超富裕層は、インパクト投資への関心が高く、またインパクト投資がポートフォリオ内の他のアセットクラスと同程度の経済的リターンを生み出す投資だと認識も急速に広まっている。既に見たように、超富裕層やファミリーオフィスのインパクト投資額は増加しており、今後、さらに拡大するだろう。富裕層と異なり、超富裕層はインパクト投資をフィランソロピーの重要な手段の一つと位置づけていることが分かる。

では、超富裕層は、フィランソロピーに関してどのようなビークルを使っているのだろうか。ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーの調査によると⁴³、全世界では、ファミリー財団が最も多く 64% が使用している。次いで、非営利組織への直接寄付（45%）、ドナー・アドバイズド・ファンド（16%）、ファミリー・ビジネスの社会貢献活動や企業財団（15%）、第三者の財団（11%）、コミュニティ財団（9%）、ファミリー・オフィス（9%）である。一般富裕層と異なり、超富裕層は資金力があり、フィランソロピーの戦略性も高いため、直接寄付だけでなく、多様な寄付ビークルを活用していることが読み取れる。

42：Maya Imberg et al. (2019)

43：Rockefeller Philanthropy Advisors et al. (2020)。但し、調査対象は 1 億ドル以上の資産を持つ超富裕層である。

2.3 富裕層のプロファイリングに向けて

このように、富裕層といっても一般富裕層と超富裕層では、フィランソロピーの実行手法や利用ビークル、関心領域は異なる。これまでの議論を整理すると以下の図のようになるだろう。

図 11 富裕層と超富裕層のフィランソロピー活動の特徴

	属性	寄付手法	関心領域
超富裕層	<ul style="list-style-type: none"> 金融資産 3,000 万ドル以上 企業オーナー兼経営者 インパクト志向 	<ul style="list-style-type: none"> ファミリー財団中心 直接寄付 ドナー・アドバイズド・ファンド 企業 CSR/CSV インパクト投資 	<ul style="list-style-type: none"> 教育 社会福祉 保健医療 文化芸術
富裕層	<ul style="list-style-type: none"> 金融資産 1,000 万ドル以上 会社役員、専門職、自営業 / 中小企業経営者 	<ul style="list-style-type: none"> 直接寄付中心 その他 (ドナー・アドバイズド・ファンド、ファミリー財団、寄附・公益信託) 	<ul style="list-style-type: none"> 貧困支援 宗教 保険医療 総合団体

このような特性を踏まえた上で、超富裕層と富裕層の一般的なフィランソロピー活動をプロファイリングしてみよう。

富裕層は、通常、一般金融機関やプライベート・バンキングを資産管理に使用する。フィランソロピー活動の基本は、寄付ビークルを経由しない直接寄付である。ときには、金融機関が提供するドナー・アドバイズド・ファンドのサービスを利用することもあるし、ファミリー財団の設立を検討する可能性もある。その際には、金融機関の担当者に相談することもあるだろう。知り合いにフィランソロピー・アドバイザーがいれば相談するかも知れない。より積極的に、地元のフィランソロピー・サークルやファミリー財団ネットワークに参加して、情報収集することもあると思われる。

これに対して、超富裕層は、通常、ファミリーオフィスやプライベート・バンキングを資産管理に使用する。フィランソロピーの実施にあたってのビークルの基本はファミリー財団であり、これ以外にも、ドナー・アドバイズド・ファンドや自身が所有する企業 CSR/CSV、インパクト投資など多様なビークルを活用する。直接寄付を行う場合にも、ファミリーの名を冠した冠基金の設立など、大規模なものが中心となるだろう。通常、超富裕層は、まずファミリーオフィスやプライベート・バンキングが提供するフィランソロピー専門サービスを利用する。専門的な内容や大規模なプロジェクトを行う場合には、さらに専門性の高いフィランソロピー・コンサルティング・ファームに相談することもあるだろう。インパクト投資を行う場合には、インパクト投資専門のコンサルティング・ファームの意見を求めることになる。彼ら超富裕層が、より積極的にフィランソロピー活動にコミットしたいと考えた場合、グローバルなフィランソロピー・ネットワークやインパクト投資家ネットワークに参加し、専門的な支援を受けることになるかもしれない。

このように富裕層をプロファイリングし、それぞれが必要とするフィランソロピー・エコシステムを検討することは、新しいフィランソロピーに富裕層を巻き込む際に有益である。今回は、単純に金融資産の規模だけでプロファイリングを行ったが、富裕層の国籍・居住地、性別、職業、人種、年齢、関心領域やフィランソロピーへの関心の高さなどに応じてさらに精緻化し、それぞれが求めるフィランソロピー・エコシステムを整備していけば、新しいフィランソロピーがさらに発展することが期待される。

3. グローバルに発展する新しいフィランソロピーのエコシステム

では、富裕層や超富裕層がフィランソロピー活動を展開しようとする際、具体的にどのようなエコシステムを必要とするのだろうか。上記のプロファイリングに基づいて、求められる支援内容を「寄付・投資ビークル」、「アドバイザー・サービス」、「支援ネットワーク」の3つのカテゴリに沿って整理すると図12となる。以下、それぞれのカテゴリに沿って、海外で発展する具体的事例を見ていきたい。

図12 富裕層と超富裕層の属性に応じたフィランソロピー・エコシステム

	寄付・投資ビークル	アドバイザー・サービス	支援ネットワーク
超富裕層	<ul style="list-style-type: none"> ・ファミリー財団中心 ・直接寄付（冠基金） ・ドナー・アドバイズド・ファンド ・企業 CSR/CSV ・インパクト投資 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関のフィランソロピーサービス ・フィランソロピー・コンサルティングファーム ・インパクト投資コンサル ・インパクト投資コンサルティングファーム 	<p>（グローバル・レベルの）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィランソロピー・サークル ・インパクト投資家ネットワーク
富裕層	<ul style="list-style-type: none"> ・直接寄付中心 ・その他（ドナー・アドバイズド・ファンド、ファミリー財団、寄付・公益信託） 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関の一般サービス ・フィランソロピー・アドバイザー 	<p>（ローカル・レベルの）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィランソロピー・サークル ・ファミリー財団ネットワーク

3.1 寄付・投資ビークル

新しいフィランソロピーは、寄付とインパクト投資を組み合わせることでインパクトの最大化を図る。このため、従来の寄付ビークルとは異なる寄付・投資ビークルが求められる。

トップクラスの超富裕層であれば、自身でビークルを設立するだろう。ビル・ゲイツ氏が設立したビル&

メリンダ・ゲイツ財団のように、公益財団を設立して助成とインパクト投資を行う選択肢が一般的である。インパクト投資をより重視するのであれば、チャン&ザッカーバーグ・イニシアチブのように LLC（有限責任会社）を設立してインパクト投資と助成を行うという選択肢もある。米国 e コマース大手の eBay 創設者であるピエール・オミディヤ氏が設立したオミディヤ・ネットワークのように、助成財団と投資ファンドを一体として運用するというユニークなモデルも検討可能である。中規模の財団でも、前章で紹介したクレスゲ財団のようにインパクト投資と助成を戦略的に組み合わせることでインパクトの最大化を図ろうという財団は徐々に増えつつある。ただ、財団はインパクト投資を直接運営することはできないので、投資ビークルとなるインパクト投資ファンドが求められる。

しかし、財団設立には手間がかかり、設立後も人件費などの運営管理費が発生する。インパクト志向を維持しつつ、手間や管理コストを最低限にとどめたいというニーズに応えるビークルとしては、ドナー・アドバイズド・ファンド、コミュニティ財団⁴⁴ などの選択肢がある。企業オーナーであれば、企業財団や企業 CSR/CSV を利用することも考えられる。

この中では、ドナー・アドバイズド・ファンド (DAF) が近年、財団設立に代わる選択肢として急成長している点に注目したい。ドナー・アドバイズド・ファンドとは、専門の資産管理業者・金融機関等が設立した公益財団に個人が寄付口座を開き、そこに寄付した資金を自身が指定した NPO などに寄付する仕組みである。通常、公益財団に寄付した場合、寄付者は寄付後にその資金をどの NPO に助成するかを指定することはできない。しかし、ドナー・アドバイズド・ファンドの場合、一定の制約はあるが、寄付者は寄付口座の資金の運用先や運用期間を指定することができ、財団から助成するのと同じ感覚で指定した NPO に寄付することができるメリットがある。また、助成財団の設立より開設・運営コストが低く、贈与税控除枠が大きいなどのメリットもある。さらに近年は、資金の運用先として、インパクト投資ファンドの提供も開始している。

ドナー・アドバイズド・ファンドは、1930 年代から主にコミュニティ財団における寄付の受け皿として利用されていたが、1990 年代の税制改正でフィデリティなどの大手金融機関の参入が可能となり急速に発展した。DAF の口座を開設できる機関は複数ある。金融機関では、上述のフィデリティ、バンガード、非営利組織では National Philanthropic Trust などが大手の DAF プロバイダーである。

米国では、2018 年度時点で、ドナー・アドバイズド・ファンドを通じて 371.2 億ドルの寄付があった。これは米国の個人寄付の 12.7% にあたる。2000 年時点では個人寄付の 4.4% だったが、約 20 年間で 3 倍近く拡大したことになる⁴⁵。

44：コミュニティ財団とは、「地域社会に対する知識を持ち、公共的関心を代表する者として選ばれた、市民により構成される役員会が運営する公共的な社会貢献機関であり、個人、企業、団体その他から寄付され、遺贈された多数の個別基金を管理する」財団である（全国コミュニティ財団協会の HP <https://www.cf-japan.org/blank-5> より）。特定の企業や富裕層からの寄付ではなく、一般からの寄付に基づいて運営される点に特徴がある

45：NPT (2020)

表 13 ドナー・アドバイズド・ファンド (DAF) の特徴と活用のメリット



- ① 現金、株式、不動産などの多様な個人資産を寄付することができる
- ② 米国の内国歳入庁 (IRS) が認めている最大の税額控除を寄付後直ちに受けることができる。
- ③ DAF 口座のアドバイザーや、DAF 口座の継承者を指定できる。
- ④ DAF 口座の寄付金を投資して運用することができる。(利子・配当所得は非課税)
- ⑤ その後はいつでも DAF 口座からの寄付先を指定することができる。

図：National Philanthropic Trust ウェブサイト "What is a Donor-Advised Fund (DAF)" を基づき筆者作成

コミュニティ財団も重要である。米国のコミュニティ財団は、富裕層の期待に応じて良質なプログラム運営を行うプログラム・オフィサーをそろえ、重要なビークルの一つとなっている。通常、富裕層の場合、コミュニティ財団に家族や友人を記念してその名前を冠した大規模な寄付を行い、使途も指定する冠基金を設立するのが一般的である。2019 年度における米国コミュニティ財団の助成額は 96.7 億ドルで、米国の財団助成総額の 12.8% を占めている⁴⁶。特に大規模コミュニティ財団は、積極的に富裕層からの寄付を集めており、全米トップ 100 の大規模コミュニティ財団の 2018 年度の資産総額は 795 億ドルに達し、2008 年からの 10 年間で 2 倍以上拡大している。2018 年度にコミュニティ財団が受け取った寄付総額は 117.7 億ドルで、新しいフィランソロピーの発展に寄与している。

寄付・投資ビークルのモデル事例として、全米最大規模のコミュニティ財団であるシリコンバレー・コミュニティ財団、多様な金融サービスとフィランソロピー・アドバイスを提供する英国のチャリティ・エイド財団、個人の“Meaning”（意義 / 価値）を追求する個人富裕層のインパクト投資コミュニティ Pymwimic、そしてドナー・アドバイズド・ファンドとして資金を調達し、その資金の運用先として多様なインパクト投資のオプションを提供している米国のインパクト・アセットを紹介しておこう。

CASE STUDY シリコンバレー・コミュニティ財団 www.siliconvalleycf.org

世界最大のコミュニティ財団として、米国内だけでなく海外でも事業を展開。多様な資金調達戦略でコミュニティ財団の新たなビジネス・モデルを提示。

◆ 基本情報

2007 年にベニンシュラ・コミュニティ財団とシリコンバレー・コミュニティ財団が合併して誕生。IT 産業で成功した企業家から寄付を募り、2017 年に資産総額 91.6 億ドルの世界最大のコミュニティ財団に成長した。2018 年度には、19.1 億ドルの寄付を受け入れ、19.4 億ドルの助成を行っている。現在の助成領域は、市民参加、基礎教育、家計の安定、住居・交通、移民の 5 領域である。

46：Giving USA Foundation (2020)

◆ 特徴

≫ 多様な寄付ビークルを提供

寄付者の資金規模、寄付目的、コミットメントに応じて多様な寄付ビークルを提供。寄付者はドナー・アドバイズド・ファンド、財団の特定基金への寄付、冠基金・記念基金の設立が可能である。さらに 100 万ドル以上の寄付者には、投資専門アドバイザーの支援を提供する個人専用ファンドも用意されている。個人専用ファンドからのインパクト投資も可能である。

≫ フィランソロピー支援サービス

財団の専門支援アドバイザーが、寄付戦略の策定からプログラム設計までを支援する。また奨学金プログラムについては、プログラムの立ち上げから運営まで支援するサービスも用意している。さらに、富裕層ファミリー向けの次世代フィランソロピー研修プログラムも提供している。

≫ ドナー（寄付者）・サークルの運営

環境や芸術など、特定の分野に関心を持つ寄付者がドナー・サークルを結成し、共同で寄付を行う際に、運営面で支援を行う。これにより、寄付者は情報共有を行うとともに、共同で助成することが可能になる。

≫ 多様な資産の受け入れ

富裕層の多様なニーズに対応するため、現金だけでなく、証券、未公開株、不動産、動産、著作権や特許権などの知的財産権のロイヤリティ、仮想通貨などの多様な資産による寄付を受け入れている。また、富裕層が自身の財団の移管を希望する場合には、資産ごと受け入れを行っている。

CASE STUDY チャリティ・エイド財団 www.cafonline.org

CAF 銀行、CAF ベンチャーサム、及びグローバル・ネットワークを活用し、一般から資金を調達してフィランソロピー活動を展開

◆ 基本情報

1974 年に全国社会福祉協議会内チャリティ部門がチャリティ・エイド財団 (CAF) として独立。世界 100 カ国・約 5 万の非営利組織と連携し、個人・企業からの寄付受け入れ、チャリティ向け融資・助成事業、コンサルティング、調査・政策提言などを展開。2019 年度は、5.7 億ポンドの寄付を受け入れ、6.1 億ポンドを助成。資産総額は 14.2 億ポンドに達する。CAF 銀行というソーシャル・バンクも運営し、9,100 万ポンドを NPO に融資している。

◆ 主要プログラム

≫ CAF Charitable Trust (公益信託)

CAF 内に設定した公益信託を通じて NPO などに寄付することが可能。米国のドナー・アドバイズド・ファンドより柔軟性が高く、寄付控除を受けることができる。遺贈寄付として利用することも可能である。また、信託資金の運用や寄付などを 24 時間利用可能なオンラインで指示できるサービスも提供している。2018 年度には 1.7 億ポンドの寄付を受け入れている。

≫ CAF Charitable Legacy (遺贈寄付)

遺贈寄付の計画策定から遺言作成、遺贈先団体の選定、および遺贈寄付の受け入れに至るすべてのプロセスを一括して支援する。2019 年度は、1691.7 万ポンドを受け入れている。

≫ フィランソロピー・サービス

フィランソロピー戦略の策定から、寄付先の選定、および寄付インパクトのモニタリングまでのアドバイス・サービスを提供。また、プライベート・ディナー、レセプション、セミナー、ブレイクファースト・ラウンドテーブルなど、他のフィランソロピストとのネットワーク・イベントを開催。

≫ CAF Venturesome (社会的投資ファンド)

内外の社会的企業や低価格住居開発団体にローンやソーシャル・インパクト・ボンドを通じて資金を提供。2002 年の立ち上げから 2018 年までに 583 件総額 4,800 万ポンドを提供。2019 年度も 35 件 320 万ポンドの投資を行っている。資金源は、財団、富裕層、企業など 130 団体から調達。

CASE STUDY Pymwymic <https://pymwymic.com>

個人の“Meaning”（意義 / 価値）を追求する個人富裕層のインパクト投資コミュニティ。社会的インパクトの創出を目指す途上国の企業への投資と経営支援を行う。

◆ 基本情報

Pymwymic は 1994 年にオランダ、アムステルダムに設立された 180 人の個人、家族、起業家、エンジェル投資家で構成される共同経営コミュニティ。Pymwymic は Put Your Money Where Your Meaning Is Community という名前の通り、個人の資産を一人一人の意義・価値を具現化するためにコミュニティでインパクト投資を行っている。

Pymwymic は今年設立 26 周年を迎えるが、設立当初はファミリー財団やファミリーオフィス、個人富裕層と社会企業のマッチメイキングプラットフォームとして始まった。当時はインパクト投資に関するフォーラムやイベント開催等の活動に注力していたが、近年はメンバー同士の学びあいとコミュニティ育成に力を注いでいる。現在、ファミリー財団やファミリーオフィスから約 190 名のメンバーが参加している。Pymwymic はメンバー同士の交流を大事にしており、セミナーやオンラインプラットフォーム上での案件共有や情報交換をファシリテートしている。

2017 年以降、Pymwymic はメンバーの参加を重んじる協働組合法人として再設計された。メンバーは個人投資家として、Pymwymic Impact Investing Cooperative の共同所有者となる。毎年開催される年次総会では、メンバーの意見を反映させながら意思決定が行われる。

◆ 主要プログラム

≫ インパクト投資ファンド

インパクト投資家から資金を集め、途上国の社会企業のソーシングからデューデリジェンス、投資、ハンズオン支援（伴走支援）を通じた投資先のバリューアップ（価値の向上）を一手に行い、社会的インパクトの測定とレポートも行う

≫ Pymwymic Cooperative

Pymwymic Cooperative はコミュニティであると同時に、投資期間や出資金額に縛りを設けない投資ビークルとして機能している。この Pymwymic Cooperative が親ファンドとなり、テーマ型のサブファンドに投資をする形をとっている。

現在、唯一のサブファンドとして Pymwymic Healthy Ecosystems Impact Fund がある。これは人類の生態系のバランスを保全し、回復することを目的としたベンチャーキャピタルファンドである。投資対象は途上国のアールステージの企業で現在 7 つの投資先があり、それぞれの企業の経営支援及びインパクト評価を行っている。このファンドは 2020 年にファンドレイジングをクローズし、次回の年次総会で合意する新たなテーマでファンドを設立する予定。運用資産残高は 2020 年現在、約 30 億ユーロ。

≫ Donor Fund

Pymwymic 財団を通じて途上国の社会的企業へのシードマネーもしくは助成金の提供を行い、これらの社会的企業が、自ら資金調達ができるようになるまでの支援を行っている。

CASE STUDY インパクト・アセット www.impactassets.org

100%インパクト投資プラットフォームを提供するインパクト投資家専用のドナー・アドバイズド・ファンド

◆ 基本情報

2010 年に、インパクト投資の草分け的存在であるカルバート・インパクト・キャピタルのスピンアウトとして設立されたドナー・アドバイズド・ファンド。主にインパクト投資家から寄付を募り、寄付資金を 100%インパクト投資で運用する。2018 年度は、2 億 300 万ドルの寄付を受け入れ、1 億 4,500 万ドルの助成と 1 億 1,500 万ドルのインパクト投資を行った。資産総額は 4 億 8,100 万ドルである。

◆ 特徴

≫ 100%インパクト投資プラットフォーム

インパクト・アセットに寄付口座を開いた寄付者は、多様なインパクト投資オプションを利用できる。インパクト・アセットが運営するファンドはリスク選好や流動性に依りて次の 4 つのオプションが用意されている。

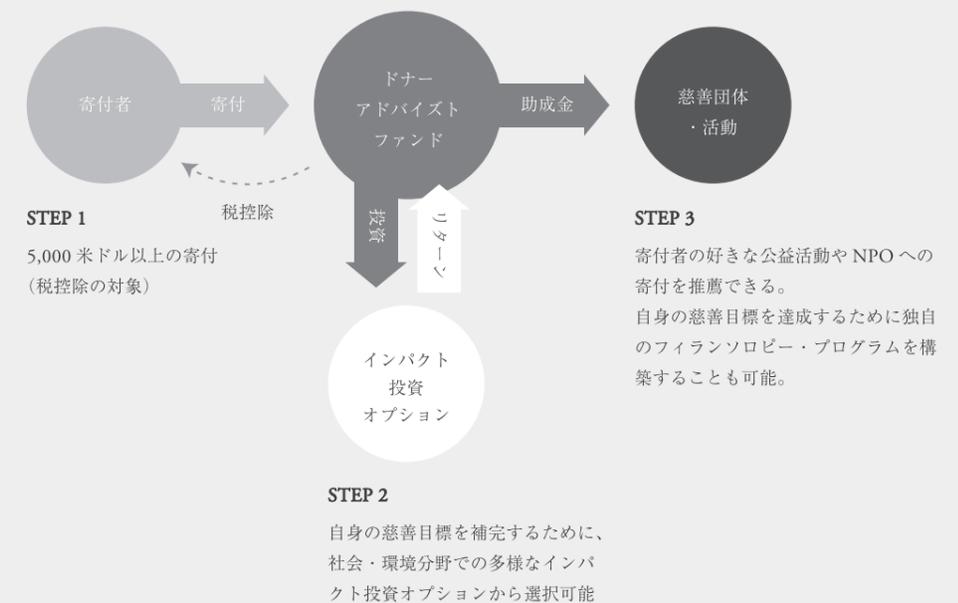
- ① インパクト・アセットが用意した「インパクト・ポートフォリオ」への投資オプション
- ② インパクト・アセット推薦事業者の未公開株・私募債への「直接インパクト投資」オプション
- ③ 社会・環境スクリーニングを経た投資信託や上場投資信託への投資オプション
- ④ 顧客の要望に応じて自由にカスタマイズできる投資オプション

これに加えて、漁業、中小企業、森林、ジェンダー、有機農業、低所得コミュニティ起業家、新興市場中小企業などのテーマ別ファンドもある。さらに、一定額以上の寄付者には、独自のインパクト投資構築サービスもある。

≫ インパクト投資ファンド情報の提供

インパクト・アセットは毎年、質の高いインパクト投資ファンド・マネージャーを 50 件選定し、その投資戦略や実績などを IA50 として公表しており、インパクト投資家の貴重な情報源となっている。また、全米でファンド・マネージャーとインパクト投資家をつなぐイベントも開催している。

< インパクトアセット・ドナー・アドバイズド・ファンドのしくみ >



3.2 アドバイザリー・サービス

新しいフィランソロピーは、対象分野、寄付・助成やインパクト投資といった資金提供の形態、利用ビークルなどの多様なオプションを効果的に組み合わせることで、社会的インパクトを最大化しようとする。そのために、フィランソロピー・アドバイザーやフィランソロピー・コンサルティングファームが、フィランソロピー戦略の策定から、ビークルの選択、プログラムの立ち上げ、社会的インパクトのモニタリング・評価・報告などをフィランソロピストに対し支援する。

超富裕層の場合、最初にファミリー・オフィスやプライベート・バンキングにフィランソロピーの相談を行う。このため、主要ファミリー・オフィスやプライベート・バンキングは、フィランソロピーを主要業務の一つとしている。2019 年度に実施されたグローバル・ファミリー・オフィス調査によると、超富裕層がフィランソロピー活動を行う際にファミリー・オフィスを通じて行うと回答した割合は 71%となっている⁴⁷。また、UBS、バンク・オブ・アメリカ、ロンバー・オディエ、クレディ・スイス、BNP パリバなどの主要なプライベート・バンキングは顧客の相談に応じるため、フィランソロピー専門部署を用意している。

しかし、助成プログラムやインパクト投資の新規立ち上げなどに際して、極めて専門的な知見を必要とする場合、金融機関では対応に限界があるため、以下の表にあるようなフィランソロピー・コンサルティング・ファームが対応することになる。

表 14 グローバルに活動するフィランソロピー・コンサルティング・ファーム例

Rockefeller Philanthropy Advisors	
全世界のフィランソロピスト、企業、財団等にアドバイスを提供し、50 名以上の専門スタッフを擁するフィランソロピー・コンサルティングの代表的存在	
主要事業	<ul style="list-style-type: none"> 戦略計画策定、状況分析、アドバイスなどのコンサルティング プログラム運営、理事会運営、インパクト評価等マネジメント 共同ファンディングなどのビークルを提供するフィスカル・スポンサーシップ (米国の税額控除資格を持つ非営利団体を通して寄付金や助成金を受け取ることができる仕組みの提供)⁴⁸ 調査・研究事業 等

Tides Foundation	
全世界のファンダーと共同しながら、NPO のアクセラレーターとして社会変革を目指すフィランソロピー・コンサルティング・ファーム	
主要事業	<ul style="list-style-type: none"> 寄付 / 助成プログラムの開発・運営 インパクト投資 ソーシャル・ベンチャー向けフィスカル・スポンサーシップ その他 (コレクティブ・インパクト、コ・ワーキング、アドボカシー等)

47 : Camden Research et al. (2019)

表 15 グローバルに活動するインパクト投資コンサルティング・ファーム

The Impact	
ファミリー・オフィスのインパクト投資支援を行う会員制コンサルティング・ファーム	
主要事業	<ul style="list-style-type: none"> 富裕層ファミリー向けのインパクト投資戦略に関する情報提供 インパクト投資決定に必要なデータを提供するデータ・プラットフォーム提供 インパクト投資を行う富裕層のグローバル・コミュニティ構築 等

Tideline	
ファミリー・オフィスなどのインパクト投資家を支援するコンサルティング・ファーム	
主要事業	<ul style="list-style-type: none"> 投資家の要望に応じたインパクト投資戦略の策定 インパクト投資のためのセクター、テーマ分析やデュー・デリジエンス インパクト投資家のニーズに応じた市場調査 インパクト投資の新たな金融商品や投資ビークルの開発 等

また、一般的な富裕層は、フィランソロピー・アドバイザーに相談することが多い。事例紹介で取り上げたシリコンバレー・コミュニティ財団、チャリティ・エイド財団などのコミュニティ財団やドナー・アドバイズド・ファンドは、独自にフィランソロピー・サービスを提供するとともに、外部のフィランソロピー・アドバイザーと連携して富裕層を支援している。

海外では、こうしたフィランソロピー・アドバイザーの専門職化が進んでおり、米国には、国際フィランソロピー・アドバイザー協会 (AiP) という専門家ネットワークが活動している。また、金融サービス・アメリカン・カレッジは、「公認フィランソロピー・アドバイザー資格制度 (CAP: Chartered Advisor in Philanthropy) を運営しており、同カレッジで一定のトレーニング・プログラムを修了すると、資格を取得することができる。英国でも、フィランソロピー・インパクトという非営利組織が、独自にフィランソロピー・アドバイザーの研修プログラムを実施している。

アドバイザリー・サービスのモデル事例として、プライベート・バンキングとして充実したフィランソロピー・サービスを展開する UBS グローバル・フィランソロピー、フィランソロピー・コンサルティング・ファームのリーダー的存在であるロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーズ、そして英国でフィランソロピー・アドバイザーの普及を目指すフィランソロピー・インパクトを紹介する。

48 : フィスカル・スポンサーシップとは、米国で免税ステータスを持つ非営利団体が、寄付者から寄付金を受け取り、この資金を特定の事業者やプロジェクトに助成金として提供する仕組みを指す。これにより、寄付者は税控除を受けることができる。

CASE STUDY

UBS グローバル・フィランソロピー www.ubs.com/philanthropy

世界のトップ・プライベート・バンキングのサービスの一つとして、多様なメニューとツールを通じて顧客のフィランソロピー活動を支援

◆ 基本情報

UBSがグローバルに運営するフィランソロピー・サービス。全世界12カ所に50名以上の専門家を配置し、フィランソロピー・アドバイス、情報提供を行っている。また、顧客の資金受入のためのドナー・アドバイズド・ファンドを運営し、さらにUBS Optimus 財団を通じて独自の社会貢献活動も推進している。

◆ 主要プログラム

≫ フィランソロピー・アドバイス

顧客の思いを実現し、最大限のインパクトを実現するため、専門スタッフがビジョンの明確化、重点領域と戦略の策定、フィランソロピー手法の選択と構築、ターゲット領域の分析と最適ソリューションの提示、持続可能性の確保、スケールアップ戦略などについてアドバイスを行う。

≫ 情報提供・コミュニティ形成

フィランソロピーに関心を持つ顧客向けに、各種セミナーや現地フィールド・トリップの開催、グローバル・フィランソロピー調査報告やフィランソロピー実施指針などの提供、グローバル・フィランソロピー・コミュニティへの参加機会の提供などを行う。

≫ ドナー・アドバイズド・ファンド

米国の顧客に対しては、ナショナル・フィランソロピック・トラストを通じてドナー・アドバイズド・ファンドを受け入れている。これは米国に独自の制度で、一定額（UBS の場合 1 万ドル）の資金を寄付して口座を開設し、顧客が望むタイングで非営利団体に寄付でき、税務メリットも大きいため、米国では急速に発展している

≫ UBS Optimus 財団

UBS グループが独自に設立した助成財団。開発途上国の就学支援、養子縁組支援、児童の人身売買・奴隷労働の廃止などの活動を行っている。財団は、UBS グループの顧客から寄付を受け付け、香港やシンガポールでは顧客の財団へのコンサルティング・サービスも実施している。さらに、インドの女性児童教育や母子・新生児の保健分野で開発インパクト・ボンドも組成。

CASE STUDY

ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーズ www.rockpa.org

フィランソロピー・コンサルティングの指導的存在として、インパクト投資から戦略的グラント・メイキングまで常に新たなモデルを発信

◆ 基本情報

ロックフェラー財団のみならず、全世界のフィランソロピスト、ファミリー・オフィス、財団、企業にフィランソロピー支援を行う非営利コンサルティング・ファーム。コンサルティングだけでなく、SDGs 達成のための協働プラットフォーム提供や調査研究など多岐にわたる活動を展開し、年間2億ドル以上の寄付・助成プログラムを運営している。

◆ 主要プログラム

≫ 戦略策定・コンサルティング

多様な顧客の要請に応じて、新規フィランソロピー・プログラムやインパクト投資の立ち上げにあたり、インパクト戦略の策定や実施のための基礎調査、アドバイスなどを提供する。また、富裕層ファミリー向けには、次世代へのフィランソロピー承継支援なども行っている。

≫ 事業実施・運営

多様な顧客の要請に応じて、助成プログラムの立ち上げから、プログラム運営までの支援を行う。現在、実施している事業分野は、文化・芸術、経済開発、教育、環境、金融、保健・衛生、人権などである。

≫ ファンディング・プラットフォームの提供（Fiscal Sponsorship）

複数の財団やフィランソロピストによる共同助成事業の事務局運営や、インパクト投資ファンドの運営を行う。事務局機能を提供するだけでなく、財団やフィランソロピストから資金を受け入れ、これを助成・投資する機能も担い、インパクトの最大化を図っている。

≫ 調査・研究

戦略的グラント・メイキングからインパクト投資まで、多様な領域に関する調査・研究を行う。2019年の「フィランソロピー・フレームワーク」、2020年の「インパクト投資ハンドブック」や「システム・チェンジに向けたスケールアップ・ソリューション」などの提言は、新しいフィランソロピーを推進する団体にとって有益な指針を提供している。

CASE STUDY フィランソロピー・インパクト www.philanthropy-impact.org

フィランソロピーのワンストップ・サービスの提供を通じて、フィランソロピーと社会的投資の発展を目指す非営利コンサルティング・ファーム

◆ 基本情報

2013年にフィランソロピー UK、欧州フィランソロピー・寄付協会（EAPG）、フィランソロピー・アドバイザーズ・フォーラム（PAF）が統合して設立された非営利フィランソロピー・コンサルティング・ファーム。フィランソロピー・アドバイザーの育成を通じたフィランソロピーと社会的投資の発展を目指す。

◆ 主要プログラム

≫ ギビング・ナビゲーター

フィランソロピーに関心を持つすべての人や企業に対し、各自の資金規模やコミットメントの度合いに応じた最適なフィランソロピー活動の選択肢を提示するオンライン情報プラットフォーム。フィランソロピー手法から戦略、支援先、評価手法まで多様な情報を入手することができる。

≫ フィランソロピー・アドバイザーの育成

富裕層を対象とするウエルス・マネージャー（資産運用担当者）、弁護士、税理士、会計士、ファミリー・オフィス、コミュニティ財団職員等、幅広い専門職を対象にフィランソロピー・アドバイザー研修プログラムを提供。フィランソロピー・アドバイザーは、それぞれの専門を通じてフィランソロピーや社会的投資に関するアドバイスを行うことが期待される。

≫ フィランソロピーの普及・発展に向けた情報提供

多様な分野におけるフィランソロピー活動のベスト・プラクティス事例や、ユニークな活動を行うフィランソロピストをウェブ上で紹介。また四半期ごとにオンライン雑誌「フィランソロピー・インパクト」を配信し、インパクト投資やフィランソロピーに関する様々な特集テーマを取り上げて、フィランソロピーの普及・啓発に取り組んでいる。

≫ フィランソロピー・アドバイザーのコミュニティ形成

個人・法人を対象とした会員制度を設け、会員向けのセミナー・ワークショップやネットワーキング・イベントを開催。これにより、フィランソロピー・アドバイザーの国際的なネットワークを形成し、フィランソロピーの発展に取り組んでいる。

3.3 支援ネットワーク

新しいフィランソロピーをさらに発展させるためには、フィランソロピストのコミュニティづくりを支援することも重要である。コミュニティが形成されれば、フィランソロピストはこれを通じて、フィランソロピー活動に必要な情報の入手、ベスト・プラクティスの共有などが可能となる。さらに、共同で資金提供を行うことでスケールアップを図ることもできるだろう。

既にグローバルには様々なコミュニティやネットワークが形成されている。代表的な事例としては、ビル・ゲイツ夫妻とウォレン・バフェット氏が2020年に設立したギビング・プレッジがある。世界有数の超富裕層が、資産の大半をフィランソロピーに使うという誓約を公開するプロジェクトである。既に世界23カ国から200名以上の超富裕層がギビング・プレッジに参加している。参加者は、毎年開催される年次総会に出席し、情報共有やネットワーキングも行う。このような形で、超富裕層によるフィランソロピーは持続可能な形で発展していくことが可能となってきている。

インパクト投資分野での代表的事例はグローバル・インパクト投資ネットワーク（GIIN）のインパクト投資家協議会である。世界中で指導的立場にあるインパクト投資家がインパクト投資市場の発展に向けて意見交換し、望ましいあり方を提案しており、インパクト投資に大きな影響力を持っている。GIINが、年一回開催するインパクト投資家フォーラムも、世界中からインパクト投資家が集まって情報共有とネットワーキングを行う貴重な機会である。さらに、インパクト投資家、財団、フィランソロピストに加えて、アセット・マネージャーやコンサルタント、コミュニティ開発金融機関も参加し、グローバルなインパクト投資の発展を目指す団体も積極的に活動している。

これ以外にも、多様なネットワークがフィランソロピー活動の支援を行っている。例えば地域レベルでは、アジア・フィランソロピー・サークル（APC）がアジア域内のフィランソロピストのネットワーク化を図っている。APCは頻繁にアジア域内で現地視察とラウンドテーブル（円卓会議）を開催して案件を発掘し、メンバーによる共同資金提供の促進を目指す点に特徴がある。欧州では、欧州寄付・財団ネットワーク（DAFNE）がフィランソロピストと財団の交流・情報共有プラットフォームを提供している。

このようなネットワーク形成支援の具体的事例として、フィランソロピストの相互の学びの場を提供するグローバル・フィランソロピスト・サークル、次世代のフィランソロピストの育成とネットワーク化を目指す21/64、グローバルなインパクト投資家の交流・情報共有と投資マッチングを図るToniicを紹介する。

CASE STUDY

Synergos 財団のグローバル・フィランソロピスト・サークル（GPC）
www.synergos.org/global-philanthropists-circle

世界の貧困解消・社会正義実現のためにリソースを投じる社会投資家・フィランソロピーファミリーによるコミュニティ

◆ 基本情報

デイヴィッド・ロックフェラーと娘ベギー・デュラニーによって2001年に始まったコミュニティ。運営母体はSynergos財団。30カ国以上から400名のフィランソロピストや社会的投資家が参加。家族会員制となっており、世代間の寄付、価値の継承等も重視されている。

◆ 主要プログラム

≫ 研修・ギャザリング

ワークショップやフィールド訪問、リトリートなど、メンバー間の相互研鑽を目的とした会合が年間を通じて行われる。その他、メンバーが一堂に会する年次会合がヨーロッパとアメリカで開催される。

≫ アフィニティ・グループ

メンバーの関心に沿って「食糧システムの変革」「次世代」「精神文化」「難民と移民」「インパクト投資」の5テーマでグループを形成し、学びの場を提供している。このうち「次世代」グループでは、若い世代やフィランソロピーファミリーの第2・第3世代を対象に、「学び・繋がり・インパクト」を軸とし、アイデア実現のための支援や研修の機会を提供している。

≫ 次世代リーダー育成プログラム（Bridging Leadership Program）

新たなフィランソロピストや社会的投資家向けのプログラム。複雑な社会課題に対しシステム変革をどう促すか、政府や民間・市民団体といった多様なセクター関係者とどう協力するかを学ぶ。4セッション、合計17日間の研修プログラムが、メキシコ、ブラジル、アジアの3拠点で展開される。プログラム内で地域間の交流も行われるほか、最終セッションにはGPCの年次会合への参加も含まれる。

≫ コンサルティング・サービス

フィランソロピーや社会的投資の目的達成、チェンジメーカーとしての能力向上のため、Synergos財団スタッフが個別支援やコンサルティング・サービスを提供。より個別の支援を有料で受けることも可能。

CASE STUDY 21/64 <https://2164.net>

ファミリー・フィランソロピーの世代間承継に向け、次世代に特化したトレーニングやリトリート、ワークショップを開催

◆ 基本情報

2002年に設立。アンドレア&チャールズ・ブロンフマン・フィランソロピーのプログラムから発展し、次世代に向けた研修と、多世代に向けたアドバイス・ファシリテーションを提供する非営利事業として独立した。事業名の「21」は成人となる年齢、「64」は遺産相続を考え始める年齢を指す。

◆ 主要プログラム

≫ ファシリテーション

ファミリー、財団、篤志家などを対象に、次世代の巻き込み方、価値やビジョンの定義、次世代リーダー育成のための計画づくりに向け、それぞれのファミリーに適した形でのファシリテーションを提供。支援メニューには、戦略的な変革、ファミリー・リトリート、ワークショップ、一对一のコーチングなどがある。

≫ PJSF×21/64 理事リーダーシップコース

ポール・ジェンナ・シーガル財団と 21/64 が提携し、次世代の若者が非営利組織の理事として成功するためのスキルを学ぶ研修を提供。主な目的は、組織の目的とビジョンの検討、戦略的計画、財務とファンドレイジング、法令・倫理・受託者責任、自身の時間・才能・財産・ネットワークを組織にどう活かすかなどとなっている。

≫ 次世代ドナー・リトリート

フィランソロピーに関わり始めた 21-40 歳の層が対象。体験的な学習やスキル習得を通じて、次世代のドナーとして、自身の価値観をどう寄付に反映するか、インパクト創出のために時間や能力をどう活用するかを考える。

≫ 認定アドバイザー

研修を受講した認定アドバイザーが 800 人加盟するネットワークを運営。さらに上級のトレーニングやウェビナー研修を受講することもできる。

≫ ツールの有償販売

組織での対話に活用できるよう、ノウハウを凝縮したワーク素材などをオンラインストアで販売している。

CASE STUDY Toniic <https://toniic.com/>

400 人以上の富裕層、ファミリー・オフィス、財団などの資産家が参加するインパクト投資家によるグローバル・アクション・ネットワーク

◆ 基本情報

「すべての投資は地球と人類に配慮すべき」というビジョンを共有する投資家たちが集まり、2010 年に設立された。富裕層が目指すインパクト投資を実現するための支援を提供している。メンバーシップ（有料会員制度）は投資家、ファミリー・オフィスや財団のシニアスタッフが対象。

◆ 主要プログラム

≫ T100 プロジェクト

投資ポートフォリオ全体（100%）をポジティブなインパクトに向けて投資する案件についての長期研究プロジェクト。2016 年に始まり、75 の個人富裕層、28 億米ドルの資本による 1,600 件を超えるインパクト投資の情報を集約。ポートフォリオの情報、社会的インパクトの成果、行動調査、インタビューを含めた報告書をウェブサイト上で公開している。投資家によるインパクト投資の拡大、中間支援組織によるインパクト商品・サービス開発、研究者への情報提供を目的とし、報告書はすべて公開される。

≫ 学びの場の提供

初心者を対象とした「起動 (Activator)」、さらなる投資機会や戦略を求める「展開 (Deployer)」、協働アクションやインパクトの拡大を目指す「触媒 (Catalyst)」の 3 段階で個別テーマに沿った豊富な研修プログラムを提供している。

≫ 投資機会の提供

専門チームが多様なアセット・クラスやインパクトテーマをもつ共同投資機会を創出し、メンバーは個別のインパクトや投資条件に応じて連絡を受け取ることができる。また投資に関するインパクト・マネジメントの支援も受けることができる。

≫ Toniic デイレクトリー

Toniic のポートフォリオから収集した 1,653 件のインパクト投資に関する情報をウェブサイト上でディレクトリーとして公開。開示情報は、投資事業名、アセット・クラス、インパクトカテゴリー、テーマ、投資手法、対象地域等。メンバーはさらに詳しい情報をデータベースで入手できる。

第3章 | 日本のフィランソロピーの現状と課題

1. 日本のフィランソロピーの現状

この章では、日本のフィランソロピーの現状と課題を分析する。日本の寄付・助成やインパクト投資はどの程度の規模であり、諸外国と比べてどのような特徴があるのだろうか。また、前章で概観した富裕層向けフィランソロピー・エコシステムはどの程度、発展しているのだろうか。

まず、日本のフィランソロピーの現状を概観する。

1.1 寄付市場

フィランソロピーの基本は寄付である。

2016年度の日本の個人寄付総額は7,756億円で、名目GDPの0.14%に相当する⁴⁹。この数字は、米国の個人寄付30兆6,664億円（GDP比1.44%）、英国の個人寄付1兆5,035億円（GDP比0.54%）に比べてはるかに小さい。また、隣国の韓国は、個人寄付6,736億円（GDP比0.50%）で、日本は、寄付総額では韓国を上回るもののGDP比では韓国より圧倒的に小さい。

このように、日本の寄付市場は、主要先進諸国の中で低い水準にある。この理由としては、日本は個人の最高税率が世界で2番目に高く⁵⁰、高額納税者は多額の税金を支払うことで国が社会福祉を全て担うべきと考える傾向があることや、日本には「善行は隠れて行うもの」という考え方が根付いており、日常で寄付について話すきっかけがないため活動が波及的に広がらないことなどが考えられる。

Column “日本財団 HEROs プロジェクト”

HEROsは引退したアスリートが社会と繋がり、社会の助けとなる活動を積極的に行うことを応援するプロジェクトとして日本財団内に立ち上がった。アスリートが自身の関心をもつ特定の社会課題に関する普及啓発を行い、自らが「顔」となって寄付を集める活動は、日本の「陰徳の美」の考え方を刷新する新たな取り組みの一つといえる。

49：日本ファンドレイジング協会(2018)

50：The World Economic Forum(2019)

1.2 インパクト投資市場

新しいフィランソロピーにおいては、インパクト投資市場が重要な役割を果たす。

最新の推計によると、2019年末時点で全世界のインパクト投資残高は7,150億ドル（約77.6兆円相当）である⁵¹。これに対し、日本のインパクト投資残高は2019年度で4,480億円と推計される⁵²。これを見る限り、日本のインパクト投資残高は全世界のわずか0.58%に過ぎない。日本の金融資産は、家計部門で1,845兆円、法人部門で1,167兆円に上り⁵³、家計部門だけでも日本の個人金融資産は全世界の7.1%に達する⁵⁴。やはり日本は資産規模に比べてインパクト投資残高が圧倒的に低いことが読み取れる。

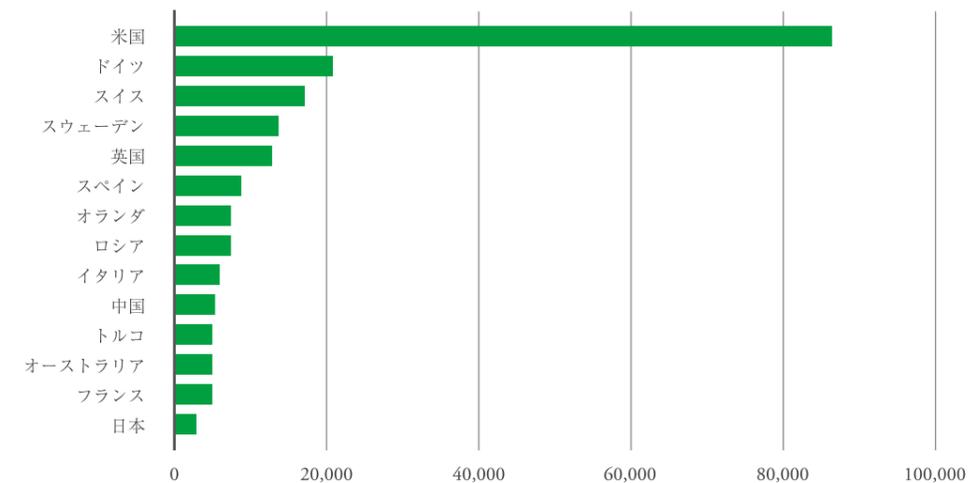
このように、日本のインパクト投資市場も、海外の発展に比べて立ち後れている

1.3 助成財団セクター

最後に、日本の助成財団の現状を概観する。

助成財団センターによると⁵⁵、現在、日本には約3,000の助成団体が存在する。図16のとおり、日本は諸外国に比べて助成財団の数が圧倒的に少ない。

図16 主要国の助成財団数



図：Paula D. Johnson(2018)、助成財団センター（2020）に基づき筆者作成

51：Dean Hand et al. (2020)

52：GSG 国内詰問委員会(2020)「日本におけるインパクト投資の現状2019」。但し GIIN 調査と調査手法・対象は異なる。

53：日本銀行調査統計局「2020年第一四半期の資金循環（速報）」<https://www.boj.or.jp/statistics/sj/sjexp.pdf> より。

54：Anna Zakrzewski et al. (2020)

55：助成財団センター(2020)「日本の助成財団の現状」<http://www.jfc.or.jp/wp-content/uploads/2014/03/research2019.pdf>

それだけではない。21世紀に入り、アジア太平洋地域では急速に助成財団が増加しているのに対し、日本では図17のとおり、助成財団の設立数が1990年をピークに減少に転じ、特に1995年以降は大幅に減っている。この要因としては、バブル経済崩壊後の日本の景気の低迷により、企業、個人共に新しい財団を設立するだけの経済的余裕がなくなったこと、また、超低金利政策により、財団を設立しても助成事業を維持するだけの十分な資産運用益が期待できないことが考えられる⁵⁶。また、事業形態は、図18や図19のとおり、研究助成や留学生支援が中心で、プログラムは奨学金の支給や科学・技術助成が中心である。欧米の助成財団のように、社会課題の解決に取り組む社会企業家支援やソーシャル・イノベーションの振興に取り組む財団は日本では極めて少ない。このように、日本の助成財団セクターは、グローバルに進む新しいフィランソロピーの発展から取り残されていると言わざるを得ない。

図17 1970年から2018年までの年次別財団設立数推移

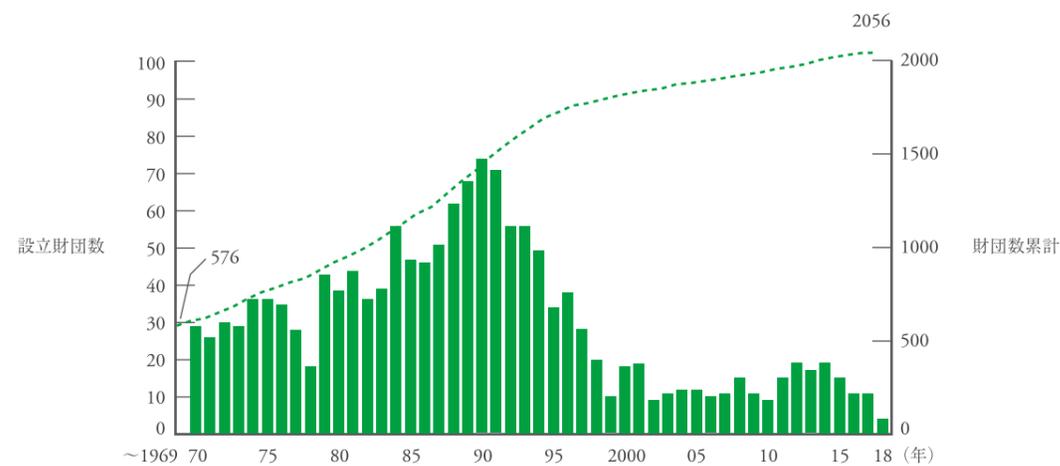


図18 事業形態別プログラム数

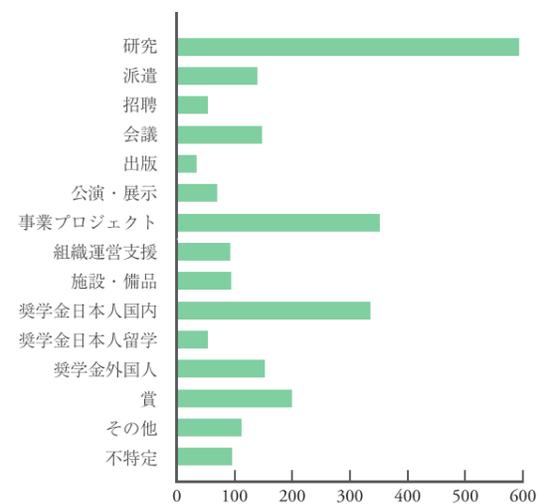
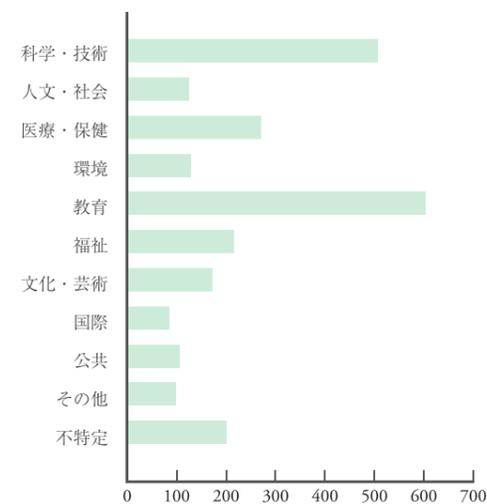


図19 事業分野別プログラム数



図：助成財団センター（2020）に基づき筆者作成

56：助成財団センター（2020）「日本の助成財団の現状」<http://www.jfc.or.jp/wp-content/uploads/2014/03/research2019.pdf>

このように、日本は、質量ともにフィランソロピーの発展が遅れている。しかし、金融資産の規模から考えると、日本の寄付市場やインパクト投資市場は、まだ十分に発展の余地がある。

例えば、インパクト投資についてみると、現在のインパクト投資は個人投資家が重要な役割を担っている。グローバルに見た場合、資産残高ベースでは、個人投資家が年金基金（18%）に次いで2番目の規模（16%）を占め、その他金融機関（15%）より大きい。また、富裕層や、富裕層の資産を管理するファミリー・オフィスも重要で、投資残高ベースでは、富裕層、ファミリー・オフィスがそれぞれ6%となっている。このように、富裕層であれ、個人投資家であれ、個人の金融資産はインパクト投資の重要な資金源である。仮に、日本において個人がよりインパクト投資を行いやすい環境が整備できれば、インパクト投資市場は大きく発展する可能性がある。寄付市場についても同様である。

この状況を改善するには、前章で検討した新しいフィランソロピーのエコシステム整備が必要である。日本の金融資産の規模を考えれば、新しいフィランソロピー発展の潜在的可能性はかなり大きいはずである。

2. 日本におけるフィランソロピー・エコシステムの現状

では、海外で発展しているような富裕層向けのフィランソロピー・エコシステムは日本に存在するのだろうか。あるとすれば、どの程度発展しているのだろうか。この点を検証するため、金融機関のプライベート・バンキング部門と、金融機関以外の専門家や中間支援組織を対象に、富裕層向けのフィランソロピー・サービスの現状と課題についてヒアリングを実施した。概要は以下の通りである⁵⁷。

2.1 金融機関における富裕層向けフィランソロピー・サービスの現状と課題

2.1.1 富裕層向け金融サービス

ヒアリングに当たり、まず富裕層向けのプライベート・バンキング・サービスの概要について確認した。

» 顧客層について

顧客層は、金融機関により対象層が異なる。金融資産が2億円以上の顧客を対象とする金融機関もあれば、10億円以上、30億円以上などの顧客を対象とする金融機関もあった。また、50億円以上の金融資産を預け入れている顧客に対し、特別なサービスを提供すると回答した金融機関もあった。

顧客層の多くは、企業の創業者・経営者で、上場企業の場合もあれば、非上場企業の場合もある。この中には、不動産オーナーも含まれている。また、弁護士、医師、スポーツ選手などのプロフェッショナルもいる。

57：各調査の質問項目と調査に協力頂いた方々については、付属資料参照。

» プライベート・バンキング・サービスの内容について

こうした富裕層から預かった資産を運用して管理するウェルス・マネジメント業務が、サービスの中核となる。顧客の属性やライフスタイル、人生の各ステージにおける資金需要やリスク許容度に配慮しながら、プライベート・バンカー（以下、「PB」）は投資提案書を作成し、顧客の資産を適切にポートフォリオ配分して運用するためのサポートを行う。金融機関の多くは、不動産取引や M&A に関する相談業務も行っている。

ファミリー・オフィス業務も重要な資産管理業務の一環として位置づけられている。PB は、ファミリー・ガバナンスの基本設計から始まり、一族の資産を次世代に承継させる仕組みづくりを通じて、一族が将来にわたって繁栄していくことを長期的な視点からサポートする。ときには家族会議のアレンジなども行う。

では、フィランソロピーについてはどうだろうか。前章で見たように、UBS のような欧米のプライベート・バンキングでは、フィランソロピーを顧客に提供するサービスの一つとして明確に謳い、専門チームを置いている金融機関もある。しかし日本国内では、フィランソロピーをサービスの一つとして謳っておらず、顧客から相談があれば対応するという回答が一般的だった。相談内容は、主に寄付先の紹介や情報提供、財団設立などである。フィランソロピー・サービスについては次項でさらに詳しく分析する。

これ以外では、アート分野で、アート・ディーラーの紹介や海外アート・フェアへの招待を行ったり、顧客の子弟のためにスイスなどの海外の寄宿学校情報を提供したりするという回答もあった。PB は、顧客のニーズに応じて多様なサービスを提供していることがうかがえる。また、多くの金融機関は富裕層の関心が高い税務・投資等のセミナーを随時開催している。

2.1.2 フィランソロピー・サービス

次いで、フィランソロピーに関し、PB は具体的にどのような相談を受け、どのように対応しているのか確認した。

» フィランソロピーに関する相談内容と対応について

フィランソロピー関連の相談の中心は、寄付先についての相談である。「どのような団体に寄付したらよいか分からないので教えてほしい」というものから、「この団体に寄付しようと思うが寄付先として信頼できるだろうか」というものまで多岐にわたる相談が寄せられているとの回答があった。

PB は、こうした相談に対し、個人として可能な範囲で情報を提供している。ただし、これは金融機関としての紹介ではなく、あくまでも個人ベースの情報提供である。多くの PB が、所属する金融機関は組織として寄付先を紹介することはできないと回答した。理由は、金融機関として責任を持って信頼できる寄付先を紹介するだけの体制が整っていないと言うものが多かった。

また、富裕層が寄付先として関心を持つ分野について尋ねたところ、「自身の事業分野における人材育成」、「出身地への地域貢献」、「次世代の教育や未来への投資」に関心が高いという回答が多かった。また、富

裕層の傾向として、「寄付のインパクトを求めため、赤十字など誰でも知っている団体への寄付は少ない」とのコメントもあった。いうまでもなく、富裕層の関心は多岐にわたっており、上記以外に、開発途上国への援助や人材育成についての相談を受けたことがあるとの回答もあった。

寄付に次いで相談が多いのが、財団や社団の設立である。富裕層は、相続税対策や事業承継などに関連して財団や社団を設立することが多い。その際、PB は、法人設立手続きや評議員・理事選定などのガバナンス面でしばしば相談を受ける。このような相談に対応し、税理士、会計士、弁護士、司法書士などの専門家と協力しつつ、財団・社団の設立及び運営を支援するというのが PB のフィランソロピー関連サービスの一つの柱となっている。

財団設立に関連し、専門的な分野での支援を行うため、対象分野のニーズや主要な利害関係者についての調査依頼を受け、グループ内のシンクタンクが調査を受託して対応したという事例があった。また、このような専門的な対応でなくとも、新規に立ち上げるプロジェクトのデザインを PB が一緒に考えたり、アイデアを提供したりするという事例はいくつか見られた。欧米のプライベート・バンキングのフィランソロピー・サービスでは、通常、寄付戦略の策定やプログラムの立ち上げなどについてのコンサルティングを行っているが、日本でも潜在的なニーズはあると感じられた。

なお、日本では、特定寄付信託を通じた特定の NPO 等への寄付や、公益信託の設立を通じた NPO 等への助成もできる。こうした事例の有無についても尋ねたが、「信託」はほとんど活用されていないことが分かった。1 件だけ、公益信託についての相談がありグループ内の信託銀行を紹介した事例があるのみである。公益信託は、財団を設立するのに比べて手続きも簡便で管理費用も少なく済むため、もっと活用されてもよいだろう。

» インパクト投資に関する相談内容と対応について

新しいフィランソロピーの柱の一つであるインパクト投資に関する相談事例について尋ねた。多くの PB が、「顧客は関心を持っていないため、ほとんど相談事例はない」と回答した。これに加えて、「提供できる金融商品がない」、「窓口での取り扱いについて、金融商品取引法や金融商品等の販売に関する法律での整理ができていない」「未公開株の関与行為に抵触する」などの理由により、対応できないというコメントがあった。海外のプライベート・バンキングの多くは、フィランソロピー・サービスにインパクト投資を加えているが、日本で同様のサービスを展開するためには制度の整備が必要だろう。

» その他の相談内容と対応について

これ以外に、「ボランティア機会についての相談を受け、自社の社員ボランティアを受け入れている都内の非営利団体を紹介した」、「顧客の子弟につきあってホームレス支援の活動に同行した」、「ボランティア機会についての相談を受け、自社の社員ボランティア・プロジェクトと一緒に参加してもらった」など、ボランティア活動についての事例も見られた。また、ノーベル平和賞受賞者のムハマド・ユヌス氏が来日した際、同氏の公開セミナーへの顧客招待や、少数の顧客を招いたクローズドの食事会の開催などを行い、グラミン・グループと顧客の関係構築を行ったという事例もあった。

» サービス提供体制について

調査した金融機関の中で、フィランソロピー専門の対応窓口や専門スタッフを用意している事例はなく、基本的には PB が対応し、必要に応じて内部の税務担当や法務担当者を紹介するという回答が多かった。ボランティア活動についての相談に対応するため、コミュニティ・アフェアーズ担当者を紹介したという事例もあった。

ただし、非金融サービスについては、銀行法や金融商品取引法で定められている業務の範囲を超えることができず、ライセンス規制も存在する。このため、寄付や財団・社団設立に関連した相続・税務相談や設立手続きについては、社外の会計士、弁護士、税理士、司法書士が対応するのが基本であり、PB は必要に応じて情報を提供するにとどめるとの回答が一般的であった。

また、海外のプライベート・バンキングのフィランソロピー・サービスでは、一般に顧客が寄付できる自前の財団を設立したり、顧客が投資できるインパクト投資ファンドを組成したりという事例が見られるが、日本で同様のサービスを提供している金融機関はなかった。

2.1.3 フィランソロピー・サービスの位置づけと今後の事業展開

次に、フィランソロピー・サービスの位置づけと今後の事業展開について質問した。

» フィランソロピー・サービスの位置づけについて

多くの PB が、「富裕層向け金融サービスにおける柱の一つとは考えていない。顧客から相談があれば適宜、対応できればよい」を選択した。

他方で、現実には顧客からフィランソロピーについての様々な相談が寄せられており、こうした相談に対応できる人材を育成することは重要だというコメントも多かった。理由としては、「顧客の相談に応じて適切に情報を提供し、顧客と一緒に考えていることが顧客との関係づくりとサービスへの信頼向上につながる」からというものが多かった。また、「日本では規制が厳しく、富裕層向け金融サービスの差別化が難しいので、顧客のフィランソロピーのニーズに対応できるのは自社にとって強みとなる」、「PB は長期間にわたり世代を超えて顧客のニーズに応えるサービスであり、事業承継や相続にも関わる以上、フィランソロピーは重要なツールとなりうる」など、フィランソロピー・サービスをより積極的に捉えようという回答も多かった。

» 今後の事業展開と発展のための方策について

今後のフィランソロピー・サービス発展のための方策としては、「知識が浅くてもいいからフィランソロピーについて広く分かっている窓口担当者を育成する」という回答が多かった。また、「信頼できる外部のフィランソロピー・コンサルティング・サービスがあれば連携を検討する」という回答もあった。ただし、フィランソロピー・サービスを正式な業務として位置づけるためには、そのコストに見合うだけの収益を確保できるかを示す必要があり、当面は難しいだろうとの意見も見られた。このため、まずは担当者レベ

ルで、知識やノウハウを蓄積する対応が中心になると思われる。

また、顧客向けセミナーの中で、フィランソロピーをテーマに取り上げてはどうかという意見もあった。ただし、関心を持つ顧客層は限定されるため、小規模なサロン形式で開催するのが現実的だろうとのことだった。

2.1.4 求められるエコシステム

フィランソロピーを発展させる上で求められるエコシステムについては、以下のような多様な回答があった。

- ◆ 企業家として成功した富裕層の要求水準にきちんと対応できる専門人材を擁した中間支援組織
- ◆ フィランソロピーやインパクト投資の現状を知らない顧客を対象とする定期的な情報提供
- ◆ 富裕層の相談内容が専門的で PB だけでは対応が困難な場合に、PB の対応をサポートしてくれるシステム
- ◆ 社会貢献の必要性を理解していても、どう行動すれば良いか分からない顧客に、フィランソロピー活動への橋渡しをしてあげるフィランソロピー・サークルのような枠組み

また、エコシステムに関連し、日本のフィランソロピーの現状について以下のような積極的なコメントもあった。

——— 顧客の多くは創業者として業界を牽引してきたという自負を持ち、日本社会を良い方向に変えたいというビジョンを持っている。彼らは日本の将来や次世代の育成を真剣に考えており、財団を通じてこのビジョンを実現しようと考えている。しかし、現実には、財団を設立しても、規制が厳しく人材も不足していて、顧客の理想を実現することは難しい。日本社会も豊かになり、モノやお金を出せばいいという時代は終わった。知識や経験、出会いの機会を提供できなければならないが、現在の財団の仕組みはこうした変化に対応できていない。こうした制度も含めて日本社会を変えていくことを考えなければならないだろう。

——— 若い世代は、公益性・公共性を重視する傾向がある。プライベート・バンキング・サービスの一環として、顧客の子供・孫の世代との会合を持つ機会があるが、ボランティアなどの社会貢献活動に参加したいという彼らの要望に対応するのも一つのあり方だろう。

2.2 金融機関以外の富裕層向けフィランソロピー・サービスの現状と課題

次に、金融機関以外の専門家や中間支援組織における富裕層向けフィランソロピー・サービスについてヒアリングを行った。ヒアリング対象は、富裕層向けの資産管理や相続・事業承継支援などの業務を行っている会計士・税理士やファミリー・オフィス、および非営利・公益セクターで活動する中間支援組織など

である。調査結果の概要は以下の通りである⁵⁸。

2.2.1 富裕層向けフィランソロピー・サービスの現状

前章で見たとおり、欧米では、ファミリー・オフィスが富裕層の資産管理業務の一環としてフィランソロピー・サービスを提供している。また、富裕層向けのフィランソロピー・コンサルタントやフィランソロピー・アドバイザーが整備されており、さらに富裕層の多様なニーズに対するフィランソロピー・ビークルとしてコミュニティ財団やドナー・アドバイザーズ・ファンドも発展している。

残念ながら、日本ではファミリー・オフィスが十分に発展しておらず、また専門のフィランソロピー・サービスも確立されていない。このため、税理士・会計士・弁護士などの専門家が、富裕層向けの資産管理や相続・事業承継支援などの業務の一環として、財団設立の相談に応じているにとどまるのが現状である。ヒアリング対象の中には、財団設立からプログラムの立ち上げ、さらに財団事務局を担う人材確保までサポートを行ったという事例もあった。ただ、こうした富裕層を対象とした専門家は、非営利・公益セクターとのつながりが弱く運営ノウハウもないため、プログラムを立ち上げても十分な助成申請を確保することができなかったなどの悩みを抱えていることが明らかになった。

非営利・公益セクターでは、公益法人設立についての相談・支援業務を行う公益法人協会や公益アシストなどの中間支援組織が存在する。また、遺贈寄付については全国レガシーギフト協会が、コミュニティ財団については全国コミュニティ財団協会がそれぞれ活動している。こうした団体には、それほど数は多くないが、大規模な遺贈寄付の相談や、財団設立についての相談が寄せられることがある。ただし、その多くは中小企業のオーナーや不動産オーナーで、寄付額はそれほど大きくない。こうした組織は富裕層や富裕層向けの専門家との接点がほとんどないとの回答だった。

また、NPO のための弁護士ネットワークや NPO 会計税務専門家ネットワーク、Accountability for Change など、会計士・弁護士・税理士による NPO 支援ネットワークが活動しているが、富裕層向けのフィランソロピー・サービスは特に行っていないとの回答だった。

Column “遺贈寄付”

< 基本情報 >

遺贈寄付とは、遺言によって、個人が自己の財産の全部または一部を、NPO 法人、公益法人、学校法人などの民間非営利団体や、国、地方公共団体などに寄付することを指す。故人の遺志を受けて相続人が寄付する場合や、故人との信託契約に基づいて受託者が寄付する場合も含まれる⁵⁹。昨今、人生の集大成に遺贈寄付で社会貢献をしたいと考えている方が増えている。国内において遺贈寄付の活動支援・推進を専門に行っている団体としては、全国レガシーギフト協会と日本財団遺贈寄付サポートセンター等がある。

58：各調査の質問項目と調査に協力頂いた方々については、付属資料参照。

59：全国レガシーギフト協会(2020)「遺贈寄付とは」<https://izoukifu.jp/consideration/about>

< 主要事例 >

日本財団は、初めて 2013 年に大阪の匿名の女性から 1 億 5,000 万円の遺贈寄付を受けたこと、また、その後、2016 年に専門部署を設立するまでに 300 件以上の遺贈寄付に関する問い合わせを受けたことで、日本財団遺贈寄付サポートセンターを設立した。2016 年の設立以来、5,700 件を超える問い合わせを受け、100 件以上の遺言作成の支援を行ってきた。日本財団に遺贈を希望される方は、自身の遺贈寄付の寄付先を選ぶことができる。これまで日本財団に遺贈された寄付金は「子どもの貧困対策支援」、「夢の奨学金」、「難病の子供と家族の支援」、「ミャンマーにおける遊具寄贈」、「カンボジアにおける簡易体育館建設」などに活用されている（2020 年現在）。

近年のこの遺贈寄付への関心拡大の流れは、遺産を自分の関心領域に役立たせたいという、個人の意志あるお金の活用に対する想いの表れといえよう。

2.2.2 求められるエコシステム

以上のように、富裕層をターゲットとする専門家は専門知識やスキルの不足によって十分なフィランソロピー・サービスを提供することができず、また非営利・公益セクターの中間支援組織は、富裕層との接点がないためにそもそもフィランソロピーに関する相談を受けていないというのが日本の現状である。では、このような状況を改善し、日本にフィランソロピーを発展させるためには、どのようなエコシステムが求められるだろうか。

ヒアリング回答者からは、以下のような多様な提案があった。

» 富裕層を対象とした専門家の提案

- ◆ 富裕層が関心を持っている分野での、活動団体、支援手法、相談に乗ってくれる専門家などについての信頼できる情報源
- ◆ 資産管理から会計・税務、さらに事業承継や遺産相続に至るまで、富裕層の多岐にわたる相談にワンストップで対応し、税理士・会計士・弁護士・司法書士などの専門家がチームでソリューションを提供できるファミリー・オフィス・サービス
- ◆ 富裕層のフィランソロピーにかける思いを理解し、財団設立、プログラム立ち上げおよび財団運営までを担うことができる専門人材のプール
- ◆ 起業家が成功し、上場した後に、企業として、あるいは個人としてフィランソロピー活動を行いたいと考えた時に、的確にアドバイスし、また負担なく活動を開始できるよう支援するアドバイス組織

» 非営利・公益セクター中間支援組織の提案

- ◆ 非営利・公益制度について知っているだけでなく、ソーシャル・セクターの現場の状況を踏まえて富裕層の想いを形にすることができる税理士・会計士・弁護士・司法書士等の育成。このためには、プロボノなどによる実地経験が重要である。

- ◆ 税理士・会計士・弁護士・司法書士等向けの非営利・公益セクターに関する研修。現状は自発的な勉強会に留まっているが、地域の税理士協会、会計士協会、弁護士会、司法書士会などの主催でセミナーを開催すればより広がりができる。
- ◆ コミュニティ財団と地銀・信金信組との連携。預金が域外に流出しないよう、地域内で資金が循環するシステムを構築。
- ◆ 地域で金融機関と共通言語を持ち、かつ地域の多様な課題を解決するプログラムを立ち上げる能力をもったプログラム・オフィサーの育成。

3. 日本における新しいフィランソロピー発展に向けての諸課題

以上のとおり、日本のフィランソロピーは諸外国に比べて発展が遅れ、規模が小さい。富裕層は、潜在的にフィランソロピー活動に対する関心を持っているが、富裕層と接点を持つ金融機関や専門家が提供するフィランソロピー支援サービスの内容は限られている。また、これらの金融機関や専門家は非営利・公益セクターとのつながりが弱い。非営利・公益セクター側でも、資金のピークルとして全国コミュニティ財団協会や全国レガシーギフト協会などのネットワークが立ち上がり、また、非営利・公益セクターを専門的に支援する会計士、弁護士、税理士などのネットワークも活動を行っているが、富裕層との接点が少ない。

日本のフィランソロピー発展のためには、富裕層と非営利・公益セクターをつなぎ、インパクトのあるフィランソロピー活動を可能とする新たなエコシステムが求められている。調査結果を踏まえ、日本における新しいフィランソロピー発展のために求められる諸課題を整理すると次ページの図20のようになるだろう。

図20 新しいフィランソロピー発展に向けての諸課題

		課題
プレイヤー	富裕層	資産管理・事業承継・相続と両立させつつ、フィランソロピー活動を行う潜在的ニーズあり。但し、具体的な寄付先の選定から、財団設立・運用についてよく分からないためになかなか実行に移せない。
	資産管理サービス (ファミリー・オフィス、プライベート・バンキング、金融機関)	フィランソロピーサービスの重要性は認識。但し、対応は担当者レベルにとどまる。
	専門支援サービス (弁護士、会計士、税理士等)	財団設立等の支援サービスを提供する団体あり。但し、プログラムの内容までは踏み込まず。
	資金の受け皿 (非営利組織、コミュニティ財団)	非営利組織は富裕層との接点がない。一部には富裕層への反発も。コミュニティ財団は小規模で富裕層へのアプローチができていない。
	中間支援組織	富裕層からの直接アプローチは少ない。個人的なつながりや専門支援サービスを通じたものが一般的。富裕層向け資産管理/専門支援サービスとのつながりが弱い。
インフラ	法制・税制・情報提供など	規制のため金融機関はフィランソロピー相談に限界がある。公益法人制度は規制が厳しく、富裕層のニーズに応えきれない。適切な寄付先選定や、フィランソロピーに関する情報の不足。
	専門人材の育成・確保	非営利組織へのプロボノ組織や全国レガシーギフト協会は、専門家（弁護士、会計士、税理士、司法書士等）向けの研修プログラムを提供。しかし、資産管理サービスの担当者向け研修プログラムはなく、トータルにコーディネートできる人材育成プログラムもない。また、財団を設立した際に、組織・プログラム運営を任ずることができる事務局長クラスの人材も確保が困難。

第4章 | 日本における新しいフィランソロピー

1. 日本における新しいフィランソロピーの先駆者たち

これまで見てきたように、海外では、寄付、財団設立、インパクト投資などの多様な手法を有機的に組み合わせながら、社会的課題の解決に取り組もうという新しいフィランソロピーが発展している。この中心的な役割を担っているのが、21世紀に入り新たに発展したIT産業などで成功した企業家を中心とする富裕層である。富裕層を支援するフィランソロピー・アドバイザーなどのエコシステムの発展も重要である。こうした新しいフィランソロピー発展の動きは、欧米だけでなく、アジアやアフリカ・中南米にも確実に広がっている。

超高齢社会に突入し、都市と地方の格差が深刻化する課題先進国の日本には新しいフィランソロピーの発展が早急に求められるが、残念ながら、日本では寄付市場でさえ規模が小さく、インパクト投資市場も未だ発展途上にある。欧米で発展している富裕層向けのフィランソロピー・エコシステムは整備されておらず、非営利・公益セクターと富裕層のつながりも弱いというのが現状である。

しかし、こうした中でも、日本の現状を憂慮し、社会的課題の解決に向けて独自の活動を開始した人たちは確実に存在する。今回、こうした活動を行っておられる方々にインタビュー調査を実施し、新しいフィランソロピーにかける想いとビジョン、事業を展開する上での促進要因と障害要因、そして新しいフィランソロピー発展のために求められるエコシステムのあり方について伺った。インタビュー調査にご協力頂いた方は以下の通りである。

< インタビュー調査協力者 >

- 池森 賢二 | 池森ベンチャーサポート合同会社代表
「池森ベンチャーサポートを通じた新たな挑戦」
- 井上 高志 | 株式会社LIFULL 代表取締役・社長執行役員
「利他主義をキーワードに多彩な企業・財界・公益活動を展開」
- 笠原 健治 | 株式会社ミクシイ 取締役会長
「ビジネスから生まれたフィランソロピー『みてね基金』」 ※プリント版のみに掲載
- 久能 祐子 | S&R 財団理事長、京都大学理事
「レジデンシャル・インキュベータを通じた起業家支援」
- 末松 弥奈子 | 株式会社ジャパントイムズ 会長兼社長
「ファミリー・ビジネスを通じた多様な貢献」
- 孫 泰蔵 | Mistletoe 創業者
「Mistletoe を通じたスタートアップ支援」
- 野宮 博 | クロスポイント・アドバイザーズ 代表取締役
「プライベートエクイティのプロフェッショナルによる新しいフィランソロピー・モデル」

(敬称略、あいうえお順)

なお、今回のインタビューを通じて、日本の新しいフィランソロピーの特徴と、その発展のために求められるエコシステムが以下のとおり明らかになった。詳細はぜひインタビュー結果をご覧ください。

» 日本の新しいフィランソロピーの特徴

① 担い手

ビジネスで成功した方が中心だが、世代、性別、業種は多岐にわたる。女性の活躍も目覚ましい。また、今後のフィランソロピーの担い手として若い世代の起業家に期待するという意見も多かった。

② 事業内容・実施手法

社会課題を解決する起業家支援が中心だが、新たな社会システム実現に向けた社会実験から持続可能な地域の発展まで内容は多岐にわたる。手法については、「寄付や財団設立だけでなく、インパクト投資、企業CSR/CSV、非営利法人設立など問題の解決に最も効果的な手法を選択すれば良い」という意見が多かった。

» 求められるエコシステム

① フィランソロピー支援組織の整備と人材育成

財団設立であれ、企業CSR/CSVであれ、フィランソロピー活動を担う専門人材の育成と、活動を支援する組織の整備が必要だという意見が多かった。また、会計士、弁護士、税理士と連携して富裕層へのアドバイスや資金調達を行う専門アドバイザーが必要との意見もあった。

② 寄付関連税制の見直し

寄付を拡大するためには、法人税・所得税における寄付金の損金算入限度額の拡大、寄付を受けやすくするための贈与税・相続税の見直しなどが必要という意見があった。

③ 公益法人制度の見直し

公益認定要件が厳しく、収支相償原則などの制約のために新しいフィランソロピーを行う上で使いにくい現在の公益法人制度を、より柔軟性が高く、企業家を使いやすい形に見直すべきだという意見があった。

④ 社会的課題に取り組む企業活動を促進する制度の導入

税制優遇や法人認証制度など、企業の社会的課題への取り組みを促進するインセンティブ設計が必要だという意見があった。

池森ベンチャー・サポートを通じた新たな挑戦

Interview #1

池森 賢二 池森ベンチャーサポート合同会社代表



1937年生まれ。1981年にファンケルを設立。同社代表取締役社長、代表取締役会長ファウンダー、日本通信販売協会会長等を歴任。2019年に退任後、私財を投じて「池森ベンチャーサポート合同会社」を設立し、若手起業家支援を行っている。

池森さんは、ビジネスを通じた社会貢献に一貫して取り組んでこられた。ファンケルの創業理念は、「正義感を持って世の中の『不』を解消しよう」であり、主要商品の無添加化粧品もサプリメントも人々の健康増進を目的としている。さらに「ファンケルスマイル」による知的障害者雇用、「ファンケルセミナー」による高齢者向け無料セミナー開催など、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいる。個人としても、社会福祉法人「訪問の家」への寄付や公益財団法人池森奨学財団の設立などを行ってこられた。

そんな池森さんに、「池森ベンチャーサポート」を通じた若手起業家支援にかかる思いを伺った。

* * *

— フィランソロピー活動にかかる思いを教えてください。

小学校3年の時に電気技師だった父が感電事故死し、生活に苦労しました。その経験があるので、社会的弱者に手を差し伸べて応援したいという気持ちは人よりも強いと思います。日本では家族主義が強いので、いかに資産を子孫に残すかを考えてしまいます。このため、フィランソロピーにすべての資金を投じようという人はなかなか出てきません。私は、ファンケル創業時から家族に株を分配していました。事業が成功したので、家族にはそれなりの資産があります。だから、私は自分の資産をすべてフィランソロピーに使いたいと思っています。息子を説得して遺留分も放棄させました。

— 池森ベンチャー・サポートを通じて実現したいビジョンは何ですか？

ファンケルを東証1部に上場した後の2000年に私財120億円を通じてベンチャー支援組織を立ち上げました。私自身、ファンケル設立時に経営や資金繰りで苦労したので、若い起業家が同じような苦労をしないよう支援したかったのです。残念ながら、当時は忙しすぎてすべてがまかせきりだったので、成果はゼロでした。今回、ファンケルを退任して本格的に取り組むことができるようになったので池森ベンチャー・

サポートを立ち上げました。

池森ベンチャー・サポートでは、私自身の目で判断して世の中にインパクトを与えるビジネスを立ち上げようという人たちを応援したいと思っています。IPOを狙って収益を追求する投資会社ではなく、若い起業家を支援するエンジェルに徹していきたい。日本社会の発展を握るのは人につきます。やる気があり、世の中を変える可能性を持つ人をしっかりと育てていくというのがこのファンドのビジョンです。

もちろん、投資先にはまず黒字化することを求めます。採算がとれて初めて自走することができるようになります。その上で、次のステップとしてどこまで社会的インパクトを出せるかを共に考えていきたいと思っています。

— 寄付・助成とインパクト投資をどのように棲み分けておられますか？

特に意識していません。本能的に必要なと感じたことに取り組んでいるだけです。例えば、知的障害者施設を訪問した際、1,000人に1人は障害者になることを知りました。そうであれば、残りの999人が障害者を支援するのは義務だと感じて、知的障害者を雇用するファンケル・スマイルを設立しました。他の企業にも働きかけて同じような仕組みを作ってもらいました。

2016年には、一人親家庭など経済的理由で高校進学が困難な中学生に奨学金を支給する池森奨学財団を設立しました。私自身、8歳の時に父親を事故で亡くし、中学卒業後は住み込みで働かざるを得なかった経験があるので、同じような境遇にある子供たちを応援したいという思いから始めました。私の資産はすべてこの財団に遺贈します。

奨学金、ビジネスの社会貢献活動、インパクト投資、それぞれ問題解決にどのようなやり方が最も効果的かを考えて決めれば良いと思います。

— 池森さんのようなフィランソロピストが日本で増えるために必要なことは？

フィランソロピー活動をするかどうかは個人の問題だと思います。育ってきた環境や受けてきた教育が異なるので個人差があります。こうすればこうなるという簡単な話ではありません。武田鉄矢さんが「贈る言葉」で「人は悲しみが深いほど人に優しくできる」と歌っていますが、その通りだと思います。人には本質的に持っている考え方があり、教育などでできることは限られます。

ただ、日本の寄付税制はまだ制約が厳しいですね。寄付税制が改善されれば、もっと寄付をしようという人が増えると思います。

利他主義をキーワードに多彩な企業・財界・公益活動を展開

Interview #2

井上 高志 株式会社 LIFULL 代表取締役・社長執行役員

1968 年生まれ。青山学院大学経済学部卒業。リクルートコスモスを経て、97 年に株式会社ネクスト（現 LIFULL）を設立。新経済連盟理事、21 世紀学び研究所理事、Next Wisdom Foundation 代表理事、Living Anywhere 理事などを務める。座右の銘は「利他主義」。



井上さんは、日本の「新たなフィランソロピー」を代表する経済人の一人だろう。座右の銘の「利他主義」を社是にも掲げ、社会課題解決のための企業グループ LIFULL を率いるとともに、新経済連盟ではベンチャーフィランソロピー PT（プロジェクトチーム）メンバーとして新たなフィランソロピーの発展に取り組んでおられる。さらに、Next Wisdom Foundation、Living Anywhere、Well-being for Planet Earth などの設立に関わり、100 年後の地球の未来を見据えた知の創造、新たなライフスタイルと幸福、教育のあり方を提言している。精力的に活動を展開しておられる井上さんにそのビジョンを伺った。

* * *

— フィランソロピー活動のビジョンと動機についてお聞かせください。

稲盛和夫さんの著書に触発され、「利他主義（＝自利利他）」を座右の銘にしました。LIFULL という社名は「あらゆる LIFE を、FULL に」という思いを込めていますが、社是にも「利他主義」を掲げ、「常に革進することで、より多くの人々が心からの『安心』と『喜び』を得られる社会の仕組みを創る」ことを経営理念としています。LIFULL グループ全体が、社会課題解決を目指すソーシャル・エンタープライズです。

私の人生のビジョンは人類の幸福と世界平和です。そのためには心を変革し、資本主義のバージョン・アップを図り、テクノロジーを通じて限界費用ゼロ社会を実現する必要があります。Next Wisdom Foundation を通じて未来のビジョンを提示し、Well-being for Planet Earth 財団を通じて Well-being に関する国際的な研究を支援し、Living Anywhere を通じて職・住・生活のすべての限界費用ゼロ化を目指す。21 世紀学び研究所は 21 世紀に求められる人間の「OS」を育てます。さらに、Peace Day 財団を設立して、Peace Day イベントを日本で開催します。やるべきことはたくさんあります。

— 新経済連盟を通じた様々な提言についてお聞かせください。

理事としてベンチャー・フィランソロピー PT に参加し、ベンチャー・フィランソロピーと社会的インパクト投資の促進に向けた政策提言や、社会的企業促進のあり方について報告書を取りまとめました。日本の公益制度は収支相償原則などの制約があり、中長期的で弾力的な資金支援が困難です。企業がベンチャー・フィランソロピーに取り組もうとしても公益認定を得るための要件は不明確です。社会的起業を促進するための法人認証制度やインセンティブ設計も十分ではありません。企業の社会的課題への取り組みを促進するためには制度改革を行い、さらに社会的課題に真剣に取り組む企業家には第三者認証機関による活動チェックの上で税制優遇を与えるなどの措置が必要です。

— 日本の寄付制度、公益法人制度をどのように変えていくべきでしょうか？

新型コロナウイルスの感染拡大で、これから世界は大きく変わります。中央集権型から自律分散型へと社会の基本構造が転換します。オフグリッド化により、職・住・生活・エネルギーなどの制約から解放され、「自分らしくを、もっと自由に（Living Anywhere）」が現実化します。

これに伴い、寄付や公益制度も変わるべきでしょう。政府が中央集権的に統制するのではなく、企業のふるさと納税やフィランソロピーが同時多発的に起こる社会に制度設計し直す必要があります。ただ、制度設計というと日本ではリスク管理の議論に時間がかかりすぎます。むしろ、公益活動への参入を容易にし、税制優遇をきちんと行った上でモニタリングをしっかりと行い、違反した者には厳罰主義で臨むという事後規制への転換が求められます。

— 新しいフィランソロピーが発展するために求められるエコシステムは？

社会課題解決に取り組むプレイヤーを増やすためには教育が必要です。日本が抱えている社会的課題を可視化し、取り組み事例を紹介するだけでもインパクトがあります。税制上の優遇措置も必要です。企業が、社会的課題解決に向けた取り組みと達成目標を明示し、この目標が達成されればかかった経費を全額、税控除の対象にするというアイデアはどうでしょうか。これなら能力のある起業家は競って社会的課題解決にチャレンジするでしょう。

人材の育成も必須です。私は様々な財団や社団を設立していますが、いつも事務局スタッフの確保に悩みます。事務処理能力だけでなく、ビジョンを持ち、積極的にプロジェクトを提案してくれるような人材のプールがあると理想的ですね。業務のアウトソースを引き受け、積極的にプログラムの提案を行ってくれるフィランソロピー・アドバイザーというアイデアも良いと思います。

レジデンシャル・インキュベータを通じた起業家支援

Interview #4

久能 祐子 S&R 財団理事長、京都大学理事

京都大学大学院卒業（工学博士）。日米でバイオベンチャーを共同創業し 2 種類の新規医薬品の開発に成功。現在は、革新的ワクチン開発を目指す VLP セラピューティクスを共同創業するとともに、米国 DC に S&R 財団とハルシオン・インキュベータ、日本の京都に（株）フェニクシーを設立し、ソーシャル・インキュベーション事業を展開している。



久能さんは、日米 2 カ国を活動の舞台にするフィランソロピストである。バイオベンチャー会社の創業者としての経験を活かし、社会起業家向けのインキュベーション事業を日米両国で展開。さらに、S&R 財団を通じた社会に貢献する女性科学者や新進芸術家への支援、京都大学グローバル社会起業寄付講座を通じた起業家育成など、幅広い分野でフィランソロピー活動を行っておられる。才能ある個人の力を解き放つことを重視し、レジデンシャル・インキュベータというユニークな手法の日本への定着を目指す久能さんに、活動にかける想いとビジョンを伺った。

* * *

— フェニクシーによるソーシャル・インキュベーションについて伺います。

1996 年に渡米して米国を拠点に活動していたのですが、2017 年に京都大学からお話があり、ハルシオン・インキュベータで培った米国型インキュベーションを日本に導入できないか考えました。ハルシオンでは 8 名の応募枠に 500 名の応募がありますが、日本では見込めない。そこで、大企業に埋もれている若く才能あふれる人材に社会的起業に挑戦してもらうモデルを開発しました。

フェニクシーの基本はレジデンシャル・インキュベータです。創造のためには日常を離れることも大事です。採用された人は、京都の toberu1 号館という施設に 4 ヶ月住み込みで滞在し、残りの 8 ヶ月で事業化を行ってもらいます。参加者には、Toberu Fund による資金提供や、米国のハルシオン・インキュベーターを通じたスケールアップの機会も用意されています。

— ハルシオンやフェニクシーによるインキュベーションで重視することは？

ハルシオン・インキュベータは 2014 年に開始し、これまでに 80 名が修了、卒業生は 1,500 人分の雇用を生み出し、100 万人にサービスや商品を提供しました。基本方針は Profit & Purpose です。持続可能に

するために決して利益を犠牲にせず、社会的成果をきちんと可視化することを求めます。測定可能 (Measurable)、拡大可能 (Scalable)、横展開可能 (Duplicable) が重要です。

支援は最低限にとどめます。参加者には、自分で考える、自分で決める、自分で結果を出す、その結果を失敗も含めて自分で認める、という 4 つのステップをお願いしています。これがなければ最後まで到達することはできません。

Grace & Grit も大切だと思います。志は高く持ち、困難に立ち向かう気概も忘れない。また、特に若い人には、前向き・楽観的でありつつ、最悪のケースを想定して備えておくことを勧めます。最悪の場合でも、なんとか食べていけるという覚悟があれば、失敗は怖くありません。

— 日米両国で活動してこられてどのような違いを感じられますか？

ソーシャル・インパクトは日本人向きです。日本では、「会社は社会の公器である」という考え方が根付いています。アメリカ人は、リーマンショックで行き過ぎた株主資本主義を反省し、ようやく、ソーシャル・インパクトに気づきました。日本は何周も先行しているから自信を持って良いと思います。

ただ、日本人は壁に直面する前にやめてしまう傾向があります。起業は、仮説を立て、これを証明するプロセスです。悪い結果が出れば、それは事実であり壁です。壁に直面して初めて仮説の妥当性を検証できます。日本人が壁に直面してもいないのに壁を感じてしまうのは、何かに捕らわれているからではないでしょうか。その何かから解放されて突き抜けるところまで成長してほしいと思います。

— 日本の新しいフィランソロピーのエコシステムについてお聞かせください。

起業の成功には、幸運の重なりも必要です。ただ一つの正解だけでなく時と場所も影響します。だからエコシステムは一つの正解作りではなく、できるものから作っていくという発想が良いと思います。失敗例は捨てれば良いし、成功例は増やしていけば良い。ただし、最初にリスクをとってオリジナルなアイデアを出した人を尊重し、不要な足の引っ張り合いは避ける。こうした多様性重視のアプローチが良いでしょう。

ただ、税制の見直しは必要です。米国では、贈与税は贈与した人にかかり、税控除の適用対象が広い。だからアメリカ人は思いついたらすぐに寄付します。所得にかかわらず年取の約 10% 近くが寄付されていると思います。日本は、贈与を受けた側に贈与税がかかります。税控除の対象は血縁関係中心で、困った人への贈与には適用されません。誰もが、思った時に税金のことを心配せずに贈与できるシステムに変えないと日本でフィランソロピーは発展しないと思います。

ファミリー・ビジネスを通じた多様な貢献

Interview #5

末松 弥奈子 株式会社ジャパントイズ会長兼社長

1968年生まれ。学習院大学博士前期課程修了(哲学専攻)。2001年株式会社ニューズ・ツアー・ユー設立、2015年同社代表取締役会長。2020年3月より現職。2015年から19年までツネイホールディングス代表取締役を兼務。神石高原学園設立など、精力的に教育・社会貢献活動に取り組む。



末松さんの活動は本当に幅広い。常石造船の4代目として、ビジネスやツネイ未来財団を通じた社会貢献活動を展開する一方、英語による情報発信を強化したいという思いからジャパントイズを買収して代表取締役会長に就任、さらにESG推進コンソーシアムやSatoyama推進コンソーシアムを立ち上げて日本企業の意識改革を図っている。また、日本でも国際的な人材育成の場として全寮制学校が必要だと考え、神石インターナショナルスクールを設立した。様々なプロジェクトを通じて、次世代育成と豊かな地域創造に精力的に取り組む末松さんのビジョンを伺った。

* * *

— これまで、どのようなフィランソロピー活動を行ってこられたのでしょうか。

私たちのファミリービジネスは、海運業から出発し、造船に転じました。小学校も出ていない曾祖父が事業を立ち上げた際には地元の人たちに大変にお世話になりました。このご恩を返すために無医村に医師を招くなど地域貢献を行ってきました。フィリピンのセブ島に進出した時も、100年はここで事業を続けると地元の町長に約束しました。グローバル資本主義は、常に安い労働力を求めて移動していきますが、私たちは、町のインフラを整備し、社宅や病院を作り、私立学校を誘致し、ゼロから人作りを行いました。

常石ホールディングス創業者の基本理念を実現するため、フィランソロピーだけでなく、地域に根ざしたCSV活動という形で社会貢献活動を展開してきたと思います。

— 里山資本主義へのこだわりなど、地域を非常に重視しておられますね。

大学入学で上京し、初めて地域の魅力に気づきました。地域では副業が当たり前です。地域経済は信用・信頼で成り立っています。地域の方がサステナブルな生き方ができます。東京と異なり、生涯にわたって自分が貢献できる場所が地域にあるということに気づき、地域の価値が再発見されるべきだと感じました。

地産地消を重視する日本の価値は世界にとっても意味があると感じたので、ジャパントイズを通じて里山資本主義の海外発信も行っています。

— 寄付・助成とビジネスによる社会貢献をどのように棲み分けておられますか？

地域への貢献で最も重要なことは雇用を守り、地場産業を育成することです。これはビジネスでしか達成できません。この意味でビジネスを通じた社会貢献は重要です。ただし、次世代の育成はビジネスではできません。地域文化の保存・振興も同様です。事業化できない部分は公益財団で行います。

— ビジネスによる社会貢献を日本で発展させるために何が求められますか？

日本でも多くの起業家は社会貢献に関心を持っています。しかし、起業家の思いを実現するために必要な情報も支援組織も十分ではありません。

私は、EO (Entrepreneurs' Organization: 起業家機構) Tokyo の ESG 推進理事として、NPO 法人 ETIC. と企業の社会貢献活動プラットフォームの設立を検討しています。プラットフォームの柱は、地域活性化、次世代教育支援、難民・LGBTQなどを対象としたインクルージョンです。このプラットフォームができれば企業単体では困難なインパクトが可能になります。多くの企業が参加してリスク・ヘッジできれば持続可能性も生まれます。また、ETIC. のような非営利組織と組むことで税控除の幅も広がります。

企業の社会貢献活動の発展には、ETIC. のようにパッションを持って企業からの相談に乗り、スピード感を持って実現に向かう支援組織が必要です。

— 新しいフィランソロピーのエコシステムとして何が求められますか？

私はインターナショナル・ファミリー・ビジネス・ネットワークにも関わっています。世界的に見ると、ファミリー・ビジネスの2代目、3代目はファミリー財団の理事長に就任し、資産運用に責任を持っています。彼らは、インパクト投資やESG投資など、社会・環境面を意識した運用を行っています。これが、新しいフィランソロピー発展の重要な推進要因です。日本でも同様の動きがありますが、さらなる発展のためには日本の相続税・法人税などの税制を見直し、グローバル水準まで引き下げる必要があるでしょう。

意識改革も重要です。日本企業は様々な社会貢献活動を展開していますが、積極的に広報しません。もっと自分たちの活動を発信すべきだと思います。

Mistletoe を通じたスタートアップ支援

Interview #6

孫 泰蔵 Mistletoe 創業者



連続起業家として社会課題の解決に取り組むスタートアップを創業する傍ら、「大きな社会課題を解決するコレクティブ・インパクトを創出するためのコミュニティ」を標榜する Mistletoe の創業者として、社会課題を解決しうる起業家の育成やスタートアップの成長支援に尽力している。

孫さんもまた、日本を代表する新たなフィランソピストの一人だろう。Mistletoe を通じた起業家支援は、単なる投資だけでなく、コレクティブ・インパクト・コミュニティをグローバルに構築するという明確なビジョンに基づき、起業家育成、伴走支援、ネットワークなどを組み合わせたユニークな試みである。また、Living Anywhere 代表理事としてどこでも働ける新たなライフスタイルを提案し、さらに起業家育成のための新たな教育コミュニティ GEUDA 設立など、精力的に活動されている。こうした活動を通じて実現しようとしているビジョンについて孫さんに伺った。

* * *

— Mistletoe についてお聞かせください

Mistletoe は宿り木という意味です。冬に赤い実がなるのでクリスマス・ツリーに使われますね。宿り木は、神聖な木で幸運を呼ぶと言われますが、それだけでなく、雪に覆われた冬に鳥の営巣場所を提供し、さらに森を広げる役割もあります。起業家コミュニティの生態系を作るというイメージにぴったりなので、Mistletoe と名付けました。

Mistletoe の目的は起業家によるコレクティブ・インパクト・コミュニティの構築です。ベンチャー・キャピタルではないので、プロトタイプから支援することもあれば、共に創業することもあります。事業が失敗してもサポートします。これまで、15 カ国 190 以上のスタートアップとベンチャー・ファンドに 4.68 億ドル投資してきました。NPO や財団にも 840 万ドル助成しています。スタートアップの生態系を作るとというのが基本的発想で、今は 200 名以上の起業家が参加するコミュニティになっています。

— こうした活動を始められたきっかけは何ですか？

不惑の 40 歳を迎えた時、本当にやりたかったことは何か、これまで培ってきたものを活かして社会に何

が残せるか考えました。そこで、シリコン・バレーのようなイノベーションを生み出す生態系を日本に移植することを思いつきました。砂漠に水をまくのではなく、小さくても良いから水が循環して多様な生物が集う自立した生態系を作る。一人シリコン・バレーとも言えますね。

— 日本で新しいフィランソロピーを発展させるためには何が必要ですか？

資金提供、経営支援、投資家とのマッチングなどを個別にやっているだけではだめです。ホーリスティックな支援が必要です。

今の日本の若い起業家は社会に対する意識が高いし、日本社会の現状に強い危機感を持っています。地球の持続可能性についても真剣に考えていますし、これを解決するためのテクノロジーもあります。Mistletoe コミュニティには、既にユニコーンも出ていますから、ここを通じて、起業家同士が互いにコミュニケーションし、支援しあうようになれば、自然に新しいフィランソロピーの担い手に育っていきと信じています。正直なところ、同世代の起業家はまだ金儲けに関心を持っているのであまり期待していません。

— Mistletoe ではどのような支援を行っておられるのですか？

私たちはノー・マネジメントを謳っています。KPI は設定しないし、インパクト評価も無駄です。係数で管理するのは 20 世紀型の古い発想であり、インパクトという概念は本質的な部分を捨象してしまう。私たちのコミュニティは、一人一人が本当にやりたいことを哲学的に掘り下げる場です。自分がもたらそうとしていることの意味は何かを考え、この問いを深めていって、他のメンバーと共有する。それによりメンバーが触発され成長していくのが理想です。

だから、私たちの支援は、伴走だけで何もしない。悩みは聞きますが、最終的には自分で決断してもらう。そのかわり、結果にかかわらず最後まで伴走します。このプロセスを経ないと、起業家は危機を乗り越える力を持てません。

— 日本の社会課題解決の鍵を握るのは何でしょうか？

教育です。人生 100 年時代に、仕事を引退したらやるものがなくなってしまうのは問題です。これを避けるために、私は Vivita という無料のアフタースクールを立ち上げました。子供版のスタート・アップ支援プログラムで、子供がピッチをして事業化できる仕組みです。収益が上がったらレベニュー・シェアします。これまで 5 カ国 10 カ所で 200 人のサポーターが関わってくれています。日本は、教育システムのアップデートが必要だと感じます。

プライベートエクイティのプロフェッショナルによる新しいフィランソロピー・モデル

Interview #7

野宮 博 クロスポイント・アドバイザーズ代表取締役

1974年三菱商事入社。欧州経営大学院(INSEAD)MBA。リップルウッド・ホールディングス日本創業メンバー、RHJI インターナショナル代表取締役等を経て現職。ソーシャル・インベストメント・パートナーズの創業メンバーとして日本初のベンチャー・フィランソロピー・ファンドの運営に取り組む。



野宮さんは、世界のフィランソロピストが寄付、助成からベンチャー・フィランソロピー、インパクト投資に移行するのをいち早く認識し、日本にもベンチャー・フィランソロピーを紹介すべくジャパン・ベンチャー・フィランソロピー・ファンド (JVPF) 設立に参画された。また、アジア・ベンチャー・フィランソロピー・ネットワーク (AVPN) 社外取締役役に就任し新たなフィランソロピーのグローバル・ネットワークに参画する数少ない日本人として活動してこられた。グローバル・フィランソロピーの最前線に関わってこられた野宮さんから見た日本の現状と課題を伺った。

* * *

— JVPF 以外にどのようなフィランソロピー活動に取り組んでおられますか？

アジア・ベンチャー・フィランソロピー・ネットワーク (AVPN) の社外取締役を 6 年間やりました。最近では、笹川平和財団のアジア女性インパクト投資基金のアドバイザー・ボードにも入っています。また、ミュージック・マスターズ・コース・ジャパン (MMCJ) のファンド・レイジング担当理事として、年間 5000 万円規模の資金調達を含め運営に携わっています。これ以外に、Music Dialogue のアドバイザー・メンバーも務めています。

— JVPF 設立の経緯をお聞かせください。

私は、国際的なプライベート・エクイティ (PE) 業界で長い間働いてきました。そこで、PE のジェネラル・パートナー (GP) 達が、投資で培ってきたスキルをフィランソロピーに活用してベンチャー・フィランソロピーを始めたのを見て、日本にも紹介したいと思い、JVPF を設立しました。

— 日本で新しいフィランソロピーを展開する上での困難はありましたか？

JVPF を契機に、日本でもベンチャー・フィランソロピーが広がることを期待したのですが、なかなか難しいことが分かりました。そもそも、欧米に比べて日本の PE 市場はまだ小さく、資金的に余裕があり、かつ確かなスキルと明確な社会的ミッションを持った GP が少ないため、ベンチャー・フィランソロピーの担い手が少ない。

資金調達の問題もあります。欧米の場合、富裕層はファミリー・ビジネスの株式を財団に移して配当収入とか運用益を得るシステムが確立しています。しかし、日本では富裕層がどこにいるのかが見えにくい。JVPF は、当初、富裕層から幅広く資金を調達しようと考えたのですが、結局、創立メンバーの個人的な知り合いから資金を集めました。ベンチャー・フィランソロピーを発展させるためには、資金調達をより組織的・体系的に行う必要があります。

— 日本で新しいフィランソロピーを発展させるために何が求められますか？

寄付税制を変えて寄付控除の枠を広げる運用が求められます。特に、法人税の寄付控除枠を変える必要があります。広告宣伝費であれば経費で落とせるのに、法人の寄付控除は極めて限定されている日本の現状は問題です。

企業や財団の意識改革も必要です。日本の公益財団は、社会変革推進財団以外、ベンチャー・フィランソロピーにほとんど関心を示していません。グローバル・フィランソロピーの世界でベンチャー・フィランソロピーやインパクト投資への関心が急速に高まっているので、海外とのギャップを感じます。企業も戦略性を持って社会貢献活動に取り組み、財団ももっと積極的にベンチャー・フィランソロピーに参入してほしいですね。

また、新しいフィランソロピーを担うプログラム・オフィサーやフィランソロピー・アドバイザーも育成する必要があります。知識だけでなく経験が必要です。ゲイツ財団やフォード財団のスタッフは、財団、NPO、国際機関、政府機関などで様々なキャリアを積み、ドナーとファンドレイザー双方の経験を持っています。彼らはグローバルなネットワークを作り、頻繁に情報交換し、国を超えて複数の財団、または財団と富裕層での共同投資などにも取り組んでいます。日本人はほとんどその中に入っていない。残念ながら、日本のフィランソロピーはガラパゴス化が懸念されます。人材育成は緊急の課題です。

— 新しいフィランソロピーを支えるエコシステムは何でしょうか？

日本でも、社会貢献に関心を持つ富裕層は確実に存在します。単なる寄付でなく、インパクト投資に関心を持つ人たちもいます。こういう富裕層に組織的にアプローチできるファンドレイジング専門家が必要です。さらに、富裕層が社会貢献したいと考えた時に、フィランソロピーに詳しい会計士、弁護士、税理士、ファイナンシャル・アドバイザーなどが的確なアドバイスを行うことができる体制を作ることが必要だと思います。

日本ベンチャー・フィランソロピー基金は資金提供と経営支援を通じて社会的事業を行う組織の成長を支援し、社会的インパクトを拡大する為に設立された、国内初の本格的なベンチャー・フィランソロピー基金である。個人が参画できる新しいフィランソロピーの受け皿の一つとして紹介する。

◆ 基本情報

JVPF は 2013 年に日本財団の基金の一つとして設立され、ソーシャル・インベストメント・パートナーズ（SIP）と日本財団が共同して運営にあたっている。基金は 1 口 100 万円の寄付と日本財団による同額マッチングによって成り立っている。ベンチャー・フィランソロピーとは成長性の高い非営利組織や社会的企業に対し、中長期にわたり資金提供と経営支援を行うことで事業の成長を促し、社会課題解決を加速させるモデルである。現在の基金規模は約 9 億円、支援団体は 7 件。

◆ 主要プログラム

JVPF は助成・融資・投資等を効果的に組み合わせ、1 件当たり数千万円規模の資金提供と事業戦略・財務戦略の策定などの非財務支援を行う。中長期の資金提供とビジネス・スキルを活用した経営支援を通じて社会的事業を育成・支援し、当該事業の持続的な成長を通じて日本の社会的課題の解決をはかる。支援対象のテーマは教育・若者の就労支援、育児・女性の活躍、地域コミュニティ。

本取り組みは、プライベートエクイティ分野において高度な専門性を有する SIP が支援先の経営支援に入ることによって、単純に団体に寄付のみを行うよりも支援の効果を高める。JVPF は支援先の事業の状況と社会的インパクトを計測し可視化した四半期レポート及び年次報告書を発行、さらに毎年 2 回の活動報告会を開催している。寄付者の多くは金融機関やコンサルティング会社や企業経営者であり、支援先事業の社会的インパクトを高めるための経営支援を重視している。

第 5 章 | 新しいフィランソロピーのエコシステム構築に向けて

1. 日本における新しいフィランソロピーの可能性

これまで見てきたように、日本は世界有数の資産大国にもかかわらず、新しいフィランソロピーの発展は遅れている。寄付市場、インパクト投資市場ともに主要先進諸国に比べれば規模は小さく、助成財団セクターの活動も活発ではない。

しかし、プライベート・バンカー等へのインタビュー調査を通じて明らかになったとおり、日本の富裕層は決してフィランソロピー活動に関心を持っていないわけではない。逆に、富裕層は寄付や財団設立について日常的にプライベート・バンカーに相談しており、またボランティア活動にも関心を持っている。特に企業オーナーは、日本の将来や次世代の育成に深くコミットしたいと考えている。にもかかわらず、日本には、こうした富裕層の潜在的ニーズをきちんと受け止める専門家が不在のため、プライベート・バンカーや富裕層向け支援を行っている会計士、弁護士、税理士などが、富裕層の相談に個別に対応しているというのが現状である。また、彼らは、フィランソロピーの専門家ではなく、非営利・公益セクターとのつながりも弱いため支援には限界がある。更に、非営利・公益セクターも、富裕層との接点がなく、効果的な支援を行うことができていない。

こうした中、第 4 章で紹介したように、日本でも新しいフィランソロピーに向けた取り組みが始まっている。先駆者達の関心領域や手法は多様だが、従来の寄付・助成にとどまらず、企業 CSR/CSV やインパクト投資などの多様な手法を組み合わせることで社会的課題に取り組もうという点で共通している。また、非営利・公益活動とビジネスを区別せず、課題に応じて柔軟に使い分けてインパクトの最大化を図ろうとする点でも共通している。これこそまさに、新しいフィランソロピーが目指す方向性である。

さらに、今回のインタビューで、多くの方が、若い世代の起業家達は社会・環境に対する意識が高く、積極的に情報交換しながら自然体で社会課題の解決に取り組もうとしていると指摘していた。その手法も、寄付だけでなく、ビジネスを通じて社会的インパクトを達成しようという姿勢が見られるとのことだった。こうした若い世代が、今後、活動の場を広げていけば、日本でも確実に新しいフィランソロピーが発展していくことが期待できる。

2. 求められるエコシステム

では、こうした動きを加速し、日本で新しいフィランソロピーをさらに発展させていくために、どのようなエコシステムが求められるだろうか。繰り返しになるが、新しいフィランソロピーは、触媒的で柔軟な資本によって社会課題解決に向かう資金の量を増やし、インパクト志向によって活動の質を高める。寄付・助成からインパクト投資、企業 CSR/CSV などを効果的に組み合わせることで最大限の社会的インパクトを達成しようというアプローチであり、その活動を持続的に支える動的な環境（生態系）がエコシステムである。以下、これまでの調査に基づき、日本におけるエコシステム発展の方向性を概観する。

2.1 寄付・投資ピークル

新しいフィランソロピーでは、主に資金が「消費される」ことを前提とした従来型の寄付・助成に加えて、「資金を循環させる」ことで、よりダイナミックで持続性のあるフィランソロピー活動を目指している。このため、各々のプロジェクトに応じて最適のピークルを選定する必要があり、また、多様なピークルを提供する基盤整備が必要となる。寄付であれば、大規模な遺贈寄付を受け入れる非営利・公益団体が必要であり、冠基金であればコミュニティ財団が必要となる。特定寄付信託や公益信託を受け入れる信託銀行が増加すれば、ピークルの選択肢が増える。インパクト投資であれば、信頼性が高く多様な投資オプションを持つインパクト投資ファンドの発展が不可欠である。

2.2 アドバイザー・サービス

新しいフィランソロピー発展の鍵となる役割を担うのがフィランソロピー・アドバイザーとフィランソロピー専門のコンサルティング・ファームである。

インタビューでは、現在の日本には専門の知見を有したフィランソロピー・アドバイザーやコンサルティング・ファームが存在していないと指摘されており、このことが、新しいフィランソロピーの発展を阻害していると考えられる。

まず、米国や英国で発展しているようなフィランソロピー・アドバイザーの育成、および、コンサルティング・ファームが必要である。プライベート・バンカー、アセット・マネージャー、ファイナンシャル・プランナーから、会計士、弁護士、税理士などの多様な専門家が、フィランソロピーについての正確な知識を持ち、適切に富裕層の相談に対応して、非営利・公益セクターとつないでいくことが望まれる。また、今後、日本でコミュニティ財団が発展していけば、各地の地域金融機関と連携しつつ、富裕層のフィランソロピー相談に応じることができるコミュニティ財団職員の育成も必要となるだろう。

フィランソロピー・アドバイザーやコンサルティング・ファームに求められるのは、富裕層の向けの資産管理サービスを担う金融機関との連携である。富裕層の資産管理ニーズを理解し、これに沿った提案を行うことが望ましい。その上で、富裕層のビジョンと想いに耳を傾け、多様なソリューションの中から最適な手法を提案する役割が期待される。さらに、戦略策定、プログラム立ち上げ、支援対象のインパクト・デュー・デリジエンス、インパクト評価・報告などの一連のマネジメント支援が求められる。その際、公益法人や認定特定非営利活動法人として寄付のピークルの役割を果たすことも必要である。

2.3 支援ネットワーク

富裕層がより深くフィランソロピー活動にコミットし、その戦略性を高めていくためのコミュニティ構築も必要である。富裕層が同じ分野でフィランソロピー活動を行っている仲間と知り合い、情報交換やベスト・プラクティスを共有し、ときには共にプロジェクトを立ち上げることでできる場があれば、富裕層は

より積極的に新しいフィランソロピーに参加していただろう。金融機関による小規模な富裕層向けサロンやセミナーから始めるのが現実的だが、将来的には、欧米のようなフィランソロピストによる会員組織に発展していくことが望ましい。

2.4 インフラ

今回の調査では十分に検討できなかったが、新しいフィランソロピーを支えるエコシステムとしてインフラを整備することも重要である。

支援組織

新しいフィランソロピーの発展を支える多様な支援組織の整備が求められる。非営利・公益団体やソーシャル・ベンチャーの成長と発展を支えるインキュベーション組織や伴走支援組織、コレクティブ・インパクトを支援する事務局組織、インパクトのモニタリング・評価・報告を支援するインパクト評価組織などの多様な支援組織があってはじめてインパクトは現実化する。

法制・税制、その他支援制度

新しいフィランソロピーの発展という観点から、現在の公益法人制度や公益信託制度の見直しが必要だろう。フィランソロピストが中長期的な観点から柔軟に資金を運用し、ときには投資もしながら、社会課題の解決に機動的に事業を展開できるような制度作りが必要である。また、寄付の発展に向けた、所得税、法人税、相続税、贈与税等の寄付関連税制の見直しも求められる。インパクト投資を発展させるためには、インパクト投資減税などの税優遇措置も検討すべきだろう。さらに、社会的インパクトを追求する社会的起業家や、これを支援するインパクト投資家に対する評価・認証制度の整備も今後の検討課題である。

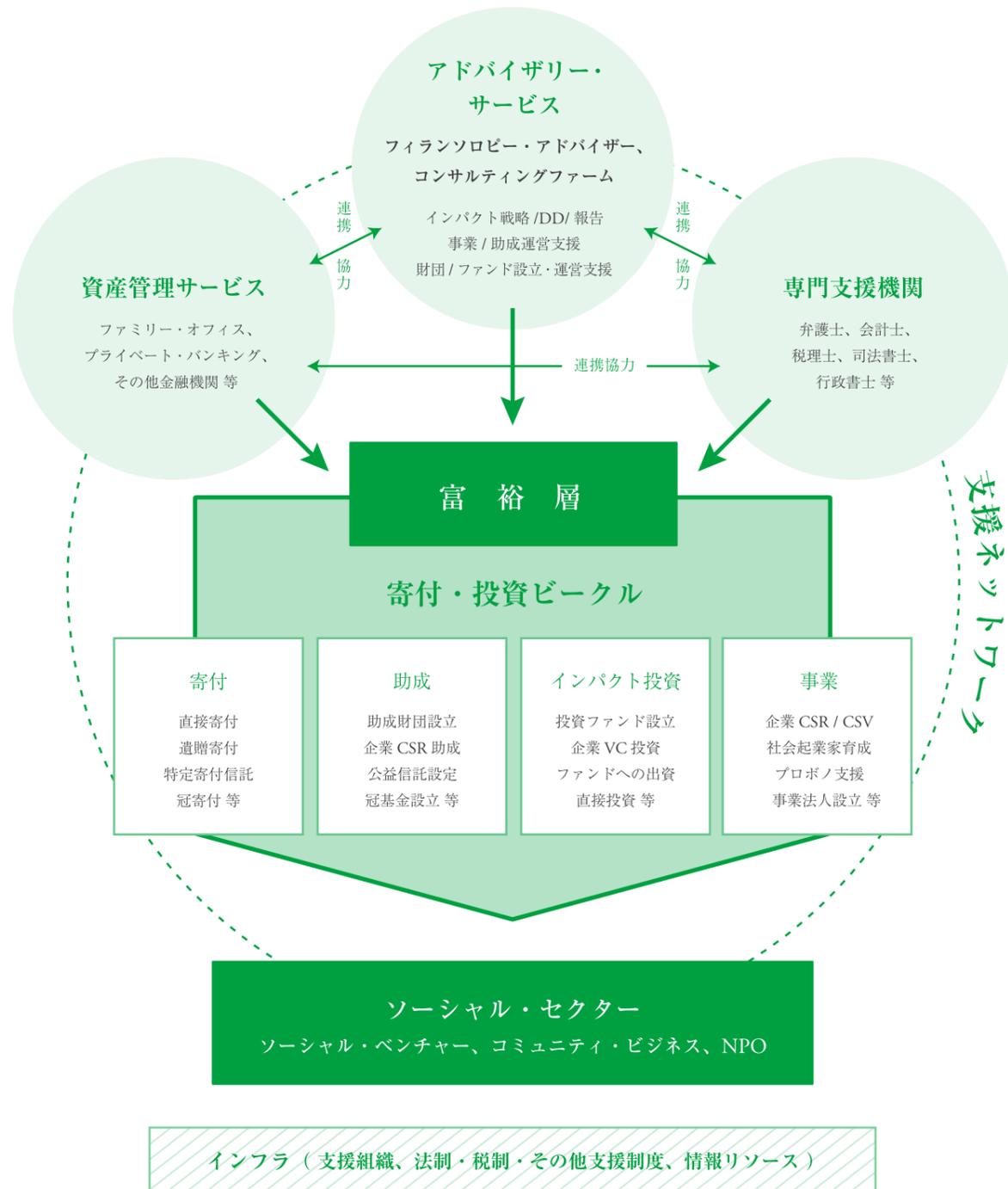
情報リソース

信頼できる寄付・投資先の選定には、非営利・公益法人やソーシャル・ベンチャーに関する情報リソースが必須である。多様な領域におけるベスト・プラクティスやニーズを共有するプラットフォームも有益だろう。また、インパクト投資であれば、投資家と事業者をマッチングする情報プラットフォームの整備も求められる。

3. 新しいフィランソロピーのエコシステム構築に向けて

以上をまとめると、図21のようなエコシステムとなる。アドバイザー・サービスが富裕層の資産管理サービスや専門支援機関を担う専門家と連携し、富裕層と共に新しいフィランソロピーの革新的モデルを構築し、広く日本社会に発信していくことができれば、日本でも新しいフィランソロピーが社会的に認知されることが期待される。その上で、寄付・投資ピークルが発展し、支援ネットワークが構築され、最終的にインフラ整備や法制・税制・公益法人制度の改革へとつながって行けば、日本のフィランソロピーは大きく発展するのではないかと。

図 21 日本における新しいフィランソロピーのエコシステム



「はじめに」で述べたとおり、日本は様々な社会的課題に直面している。新型コロナウイルスの感染拡大により状況はさらに悪化している。このような危機的状況においてこそ、新しいフィランソロピーを通じて日本の豊かな金融資産を活用し、共助とソーシャル・イノベーションを推進していくことが求められる。今こそ、新しいフィランソロピーのエコシステム構築に向けた第一歩を踏み出すときである。

付属資料

「金融機関の富裕層向けフィランソロピー・サービス調査」

質問項目

- 御行 / 社における富裕層向け金融サービスの概要について教えてください。
 - 御行 / 社で富裕層向け金融サービスを提供しておられるお客様についてお伺いします。どのようなお客様を担当しておられますか（上場企業オーナー、不動産オーナーなど）。また、資産規模や預かり資産などの条件があれば教えてください。
 - 御行 / 社では、富裕層向けのプライベート・バンキング・サービスとして、どのようなサービスを提供しておられますか。
 - 資産運用（金融商品中心）
 - ウェルス・マネジメント・サービス
 - ファミリー・オフィス・サービス
 - フィランソロピー・サービス
 - その他（セミナー・情報提供、調査、アート・コレクション支援等）
- 御行 / 社における富裕層向けフィランソロピー・サービスについて教えてください。（通常、フィランソロピーは、寄付、ボランティア、助成事業など、社会に貢献するための様々な活動を指しますが、私たちは、こうした伝統的な活動だけでなく、サステナブル投資やインパクト投資なども新しいフィランソロピーと位置付けています。）
 - 富裕層の皆様から、フィランソロピー関連のご相談はありますか。以下の各領域における相談内容と相談件数は具体的にどのようなものでしょうか
 - 寄付関連（節税対策、寄付金受入、寄付先紹介等）
 - 寄付・公益信託設立関連
 - 一般・公益財団設立関連
 - サステナブル投資／インパクト投資関連
 - その他（情報提供、セミナー開催、余裕資産の活用等、具体的にご教示下さい。）
 - 御行 / 社は、上記のクライアント様からのそれぞれの相談に対してどのような形で対応しておられますか。
 - 寄付関連（節税対策、寄付金受入、寄付先紹介等）
 - 寄付・公益信託設立関連
 - 一般・公益財団設立関連
 - サステナブル投資／インパクト投資関連
 - その他（具体的にご教示ください）
 - 御行 / 社では、このようなフィランソロピー・サービスを提供するためにどのような体制を取っておられますか。
 - 専門の対応部門・窓口を用意しておられますか？
 - フィランソロピー・アドバイザーなど専門スタッフを配置しておられますか？
 - 外部のコンサルティング・ファームやアドバイザー、公益法人などにアウトソーシングしておられますか？アウトソースしておられる場合、どのような業務をどのような団体にアウトソースしておられますか？

- 御行 / 社では、クライアント様のフィランソロピーに関連した相談に対応するため、御行自身で寄付の受け皿となる公益財団組織やサステナブル投資 / インパクト投資商品を用意しておられますか。用意しておられる場合、概要をご教示ください。

- 御行の富裕層向けフィランソロピー・サービスの位置づけと今後の事業展開の可能性について教えてください。
 - 御行 / 社では、富裕層向けフィランソロピー・サービスをどのように位置付けておられますか。
 - 富裕層向け金融サービスにおける重要な柱である
 - 富裕層向け金融サービスにおける柱の一つである
 - 富裕層向け金融サービスにおける柱の一つとは考えていない。クライアントから相談があれば適宜、対応できればよい。
 - 富裕層向け金融サービスとは関係がない。クライアントから相談があれば、可能な範囲で対応するが、対応できなくても問題はない。
 - その他（自由回答）
 - （上記①～②と回答された方へ）今後、フィランソロピー・サービスを発展させていくためにどのような取組が必要だと思われますか（複数回答可）。
 - フィランソロピー・サービス専門部門の設立
 - フィランソロピー・サービス専門スタッフの育成
 - 外部のフィランソロピー・サービスとの連携強化
 - 外部のフィランソロピー・アドバイザーとの連携強化
 - フィランソロピー相談の受け皿作り（ドナー・アドバイザード・ファンド、公益財団・信託設立、サステナブル投資／インパクト投資ファンド設立等）
 - フィランソロピーについての普及・啓発、クライアントの関心喚起等
 - その他（自由回答）
 - （上記③～④と回答された方へ）このように位置付けておられる理由は何ですか。（複数回答可。）
 - クライアント側にニーズがない
 - クライアント側に一定程度のニーズがあるが、対応コストを考えると取り組む必要が感じられない
 - クライアント側に一定程度のニーズがあるが、ノウハウがなく、対応できない
 - クライアント側に一定程度のニーズはあるが金融機関として対応すべきサービスではない。金融機関以外の団体が対応すれば良い。
 - その他（自由回答）
 - 日本において、今後、富裕層の方々のフィランソロピー活動が発展していくためにはどのようなエコシステムが求められますか（自由回答）。

< 調査協力者 >

石川暁子 | みずほ銀行ウェルスマネジメント部次長

田辺建二 | UBS 証券株式会社ウェルス・マネジメント本部大阪営業本部 部長 / エグゼクティブ ディレクター
 内藤博幸 | クレディ・スイス銀行東京支店営業部長（プライベートバンキング）クレディ・スイス証券株式会社
 営業部長（プライベートバンキング）

丸尾浩一 | 大和証券株式会社専務取締役

山崎直子 | UBS 証券株式会社ウェルス・マネジメント本部東京第一営業本部部長
 匿名希望（日系証券会社）

（敬称略、あいうえお順）

付属資料

「金融機関以外の富裕層向けフィランソロピー・サービス調査」

質問項目

1. 基本的な活動内容
2. 対富裕層向けサービスの概要
 - (1) 富裕層からのフィランソロピー活動についての照会の有無および照会の経路
 - (2) 富裕層からのフィランソロピー活動についての照会の具体的内容および対応
3. 新しいフィランソロピー発展のためのエコシステム形成に向けて
 - (1) 富裕層のニーズに対応するために求められる専門性
 - 寄付先の選定、財団／信託／基金設立、戦略策定、プログラム運営等
 - (2) こうしたサービスを提供することができる専門人材の育成のあり方
 - 既存の研修プログラムの活用、新たな研修プログラムの開発等

< 調査協力者 >

相山 豊 | 永田町ファミリーオフィス代表 NPO 日本ファミリーオフィス協会代表理事
 五十嵐剛志 | 一般財団法人 KIBOW インベストメント・プロフェッショナル 公認会計士
 太田達男 | 公益財団法人公益法人協会会長
 大橋雅英 | GB アソシエイツ株式会社代表取締役
 金子尚弘 | 金子尚弘税理士事務所代表 税理士
 駒田和也 | KOSH Accounting Office 代表、NPO 法人 Accountability for Change 設立者・元代表 公認会計士
 芝池俊輝 | ことのは総合法律事務所代表 NPO のための弁護士ネットワーク理事 弁護士等
 鈴木祐司 | 公益財団法人 地域創造基金さなぶり専務理事
 樽本 哲 | NPO のための弁護士ネットワーク設立者・理事 弁護士
 長谷川徳男 | 小谷野会計グループ・パートナー 税理士・公認会計士
 船山雅史 | 船山公認会計士事務所代表 日本証券アナリスト協会 PB 教育 / 資格試験委員会委員 税理士・公認会計士
 本郷順子 | 一般社団法人公益アシスト理事 税理士
 脇坂誠也 | 認定 NPO 法人 NPO 会計税務専門家ネットワーク代表 税理士

(敬称略、あいうえお順)

引用・参考文献リスト

- Anna Zakrzewski et al. (2020) *Global Wealth 2020: The Future of Wealth Management --- A CEO Agenda*. (Boston Consulting Group)
- Brigitte Van de Pas (2019) *Which Countries Tax their Citizens the Most?* (The World Economic Forum)
- Camden Research et al. (2019) *The Global Family Office Report 2019*. (UBS)
- Capgemini (2019) *World Wealth Report 2019* (Capgemini)
- Dean Hand et al. (2020) *Annual Impact Investor Survey 2019*. (GIIN)
- GIIN (2019) *Sizing the Impact Investing Market*. (Global Impact Investing Network)
- Giving USA Foundation (2020) *Giving USA: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2019*. (Giving USA Foundation)
- Jed Emerson et al. (2015) *Construction of an Impact Portfolio: Total Portfolio Management for Multiple Returns*. (ImpactAssets)
- Justina Lai et al. (2013) *Evolution of an Impact Portfolio: From Implementation to Results*. (Sonnet Capital)
- Matthew Bishop et al. (2008) *Philanthrocapitalism: how the rich can save the world*. Bloomsbury Press
- Maya Imberg et al. (2019) *The New Normal: Trends in UHNW Giving 2019*. (Wealth-X)
- National Philanthropic Trust (2020) *2019 Donor-Advised Fund Report*. (National Philanthropic Trust)
- National Philanthropic Trust (2020) "What is a donor-advised fund" <https://www.nptrust.org/what-is-a-donor-advised-fund/>
- Pacific Community Ventures et al. (2016) *Aligning Capital with Mission: Lessons from the Annie E. Casey Foundation's Social Investment Program*. (Insight at Pacific Community Ventures)
- Paula D. Johnson (2018) *Global Philanthropy Report: Perspectives on the global foundation sector*. (Harvard Kennedy School the Hauser Institute for Civil Society & UBS)
- Pearlina Yum (2019) *Impact Investing: Mapping Families' Interests and Activities*. (The Impact and University of Zurich Center for Sustainable Finance & Private Wealth.)
- Rockefeller Philanthropy Advisors et al. (2020) *Global Trends and Strategic Time Horizons in Family Philanthropy 2020*. (Rockefeller Philanthropy Advisors et al.)
- RS Group (2016) *Impact Report*. (RS Group)
- Stanford Center on Philanthropy and Civil Society (2020) *Philanthropist Resource Directory* (Stanford Center on Philanthropy and Civil Society)
- Stephen Isaacs and Paul Jellinek (2017) *5 Ways Foundations Can Ensure That Evaluations Measure True Impact* (The Chronicle of Philanthropy)
- Tariq Al Gurg et al. (2019) *The New Normal: Trends in UHNW Giving 2019*. (Wealth-X)
- UNCTAD(2015) *World Investment Report 2014---Investing in SDGs: An Action Plan*. (UNCTAD)
- U.S. Trust et al. (2018) *The 2018 U.S. Trust Study of High Net Worth Philanthropy: Portraits of Generosity*. (Bank of America)
- U.S. Trust et al. (2018) *The U.S. Trust Study of the Philanthropic Conversation: Understanding Advisor Approaches & Client Expectations*. (Bank of America)
- Walter W.Powell et al. eds. (2006) *e Nonprot Sector: A Research Handbook 2nd Edition*. (Yale Univ. Press)
- レスター・M・サラモン著、小林立明訳 (2014=2016) 「フィランソロピーのニューフロンティア- 社会的インパクト投資の新たな手法と課題」(ミネルヴァ書房)
- 厚生労働省 (2019) 「令和元年版高齢社会白書」(概要版) (厚生労働省)
- GSG 国内諮問委員会 (2020) 「日本におけるインパクト投資の現状 2019」(GSG 国内諮問委員会)
- 財務省 (2020) 「財政収支の国際比較 (対 GDP 比)」
財務省 HP >> https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/condition/a02.htm
- 助成財団センター (2020) 「日本の助成財団の現状」 <http://www.jfc.or.jp/wp-content/uploads/2014/03/research2019.pdf>

引用・参考文献リスト

- 全国レガシーギフト協会 (2020) 「遺贈寄付とは」 <https://izoukifu.jp/consideration/about/>
- 内閣府 (2019) 「平成 30 年版高齢社会白書 (全体版)」 (内閣府)
- マーク・J・エプスタイン他著、松本裕訳 (2014=2015) 「社会的インパクトとは何か：社会変革のための投資・評価・事業戦略ガイド」 (英治出版)
- 内閣府 (2019) 「平成 30 年公益法人の概要及び公益認定等委員会の活動報告」 (内閣府)
- 日本証券アナリスト協会編 (2019) 「プライベートバンキング改訂版」 (ときわ総合サービス)
- 日本ファンドレイジング協会 (2018) 「寄付白書 2017」 (日本ファンドレイジング協会)

編集後記 I. 「社会を変える」に寄り添う、フィランソロピー・アドバイザー

私は、20 余年にわたり、米系・スイス系金融機関において、プライベート・バンカーとして企業オーナーや代々の資産家といった富裕層ファミリーの資産運営をサポートしてきました。ファミリーの文化や価値観を大切にしながら、グローバルで生まれる新しい金融手法を活用してファミリー固有の課題を解決していくことに、大きな醍醐味を感じてきました。また、多くの富裕層ファミリーは、フィランソロピーに対する意識が高いことも肌で感じてきました。こうした経験をもとに、私は、「社会をもっと良いものにしたい」という思いを込めた資金を集め「新しいフィランソロピー」に向けて、私たちが諦めかけているような社会課題も解決できるのではないかと考えています。新しいフィランソロピーとは、これまでの「慈善の寄付」とどまることなく、課題を明確に認識し、課題解決のインパクトにこだわり、かつ、支援を受ける方々のニーズに合った柔軟な資金提供を行う仕組みを持ったフィランソロピーです。それには、事業推進の視点を備え、リスクを許容できる規模の資金を保有され、かつ、人や社会に対する溢れるばかりの愛情をもった富裕層の方々の行動が必要です。

社会に根付いた差別や自身の努力では埋められない不正さ、未来を考えない行動による自然環境破壊——そのような問題は自分達の代で終わりにしたい。そのために財産を有効に使いたい。選挙で票を投じるのと同じように自分の意志を社会に反映させたい、しかも直接的に——こうお考えの方は沢山いらっしゃるのではないのでしょうか。このような日本の富裕層の方々に、より積極的に「新しいフィランソロピー」に参画していただくための答えを探るため、私たちは、本リサーチを行いました。そこで見えてきたのは、フィランソロピーの実行にあたって必要な専門的情報や人的リソースの不足でした。今よりもっと良い社会にしたいという思いを持って、まとまった資金を投じる覚悟のある方は相当数おられるものの、活動を始めるための情報やリソース不足により、実行を躊躇される方が多い現実でした。また、実際にフィランソロピーを行っている方の中にも、財団運営に煩雑さを感じていたり、支援の戦略作りや効果検証までは手が回っていないことへのいら立ちを抱えておられる方が多いことが分かりました。

本リサーチから得られた一つの仮説は、個人やファミリーの意志や資産をフィランソロピーに生かす、専門的知識を持ったフィランソロピー・アドバイザーが必要だということです。フィランソロピーにおけるビジョンやミッションを明確にし、その実現のための道筋を考える。支援者の目指すところと合致した社会起業家や NPO を見つけ、最適に支援の方法を設計・実施する。支援の効果を計測し、さらなる支援に生かしていく。この一連のプロセスを支援者と共に行う「専門家」が、日本で今、最も求められているのではないかと考えます。いわば、フィランソロピーにおけるプライベート・バンカーといえます。

例えば、子供の貧困問題を解決したいと考えた場合、子供が満腹に食べるための「食の量や質」の支援をするのか、将来子供が自分で生きる力をつけるための「教育や技能取得」の支援をするのか、保護者の経済力を高めるための「就労」支援をするのかなど、その選択肢は数多くあり、支援を実行する組織もまた無数にあります。支援者が思い描く理想の支援を、支援先との相互理解を深めながら実現に導いていくのがフィランソロピー・アドバイザーです。

今回のリサーチは、私たちが挑戦したい課題に対し、ほんの1歩を踏み出したに過ぎないものです。今後は、インタビューにご協力いただいた皆様や、このリサーチ作成を応援してくださった皆様とさらに議論を深め、「気軽に始められ、本気に取り組み、楽しく続けられるフィランソロピーのエコシステム」が日本に生まれるよう、探求を進めていきます。皆様からのご意見やご感想を頂ければ幸いです。



藤田 淑子

一般財団法人社会変革推進財団(SIIF)
事業本部長代理

シティバンク、UBS、クレディ・スイスにおいて、約 22 年にわたり、プライベート・バンキングおよびウェルスマネジメント部門にて、個人富裕層の資産運用管理業務に従事。2015 年から、障害者就労支援施設 (B 型) や経済的支援を必要とする子供の学習支援を行う NPO にて活動。2019 年より現職。SIIF では、インパクト投資普及のための国際組織 GSG の国内諮問委員会事務局運営、個人富裕層向けフィランソロピー・サービスの現状調査、社会起業家支援等に従事。特定非営利活動法人こども食堂支援センターむすびえ理事。

編集後記 II. 富裕層がフィランソロピーを考える、フィランソロピー・サークルの可能性

昨年末に米国ニューヨークにフィールド調査で訪れた際、非常に面白い取り組みについて知りました。富裕層が参加するフィランソロピーのフィランソロピー・サークルです。参加者それぞれが関心のある課題領域について学び合い、活動や悩みを共有し、そして互いの協業可能性について模索する場となっています。「陰徳の美」を重んじる日本人にとっては自分の慈善活動を仲間に開示することに抵抗を感じる方々も多いかもしれませんが、フィランソロピー・サークルという場で自分の活動をオープンにすることで、多角的に活動を捉え直したり深めたりすることが可能です。資金だけではなく時間の使い方や情熱も含めた、「志のある資産の使い方」を共有できる仲間と出会えるのが最大のメリットでしょうか。

このようなフィランソロピー・サークルは世界に複数存在しますが、それぞれ特徴が異なります。課題の深堀や現地訪問を重視するグループ、ファミリーの歴史や活動のモチベーションを見つめ直す内省重視型、次世代教育特化型など、グループによって注力する方向性が異なります。また、このような活動は欧米だけでなくアジアやラテンアメリカでも広がりを見せています。私たちがニューヨークで複数のフィランソロピー・サークルを訪れたときや、アジアの似たようなミッションを持つ団体にヒアリングをした際、言語の壁というところが大きいかもしれませんが、必ずといっていいほど日本のフィランソロピーからは参加者がいないと言われました。果たしてこのような活動は日本に根付かないのでしょうか？ 意志ある資産を活用したい方々が一堂に会して私財の公益のための使い方を議論する場は、日本で新しいフィランソロピーを広げるためにも有効だと私は考えます。互いから学ぶことで、より成果の高いプロジェクトが増え、それがサークルの外の目に留まることで触発されて正の連鎖が生まれる。そんな世の中の動きが日本でも有機的に起こって欲しいと思っています。

このようなフィランソロピー・サークルは、既にフィランソロピー・エコシステムの大事な要素の一

つとして捉えられています。海外にあるものを輸入することが必ずしも日本の文化になじむわけではありませんが、本リサーチのインタビューでお話を伺った日本のフィランソロピストからは「同じような活動をしている方々と情報交換をしたい」「日本でフィランソロピーを広めるためには、活動を友人・知人に開示して知ってもらうことが重要」というようなご意見を頂きました。

米国調査で印象に残っている言葉があります。「たった一人の力で解決できるほど今の社会課題は単純ではない」。ある団体のフィランソロピー・サークルを主導する方が仰っていました。持てる者が社会をより良くするために前例がないことに対して先陣を切って私財を投じてプロトタイプを作る事がフィランソロピーの醍醐味です。日本ならではの意志ある私財の生かし方を仲間と共に考えることで、難しい問題の根本的解決を模索する場が必要ではないかと考えています。



小柴 優子

一般財団法人社会変革推進財団(SIIF)
インパクト・オフィサー

新卒で日本 GE に就職。リーダーシッププログラムを卒業した後エネルギー関連の部署を経て、米国コロロンビア大学国際公共政策大学院に留学。留学中、ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーやジョージ・ソロスの財団等で経験を積み、現在は国内における新しいフィランソロピーの調査・推進と社会的インパクト評価の二軸に重点を置き活動。SIIF では、ベンチャー・フィランソロピーファンドの運営やヘルスケアベンチャーファンドの社会的インパクト評価の事業に従事。

一般財団法人 社会変革推進財団調査報告書

新しいフィランソロピーを発展させるエコシステムに関する調査 — 富裕層の意思ある資産を社会に生かす —

発行者：一般財団法人 社会変革推進財団

〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目11番28号 M-City 赤坂一丁目ビル6階

TEL : 03-6229-2622 (代表)

E-MAIL : info@siif.or.jp

URL : http://www.siif.or.jp

発行：2020年9月

本調査は、一般財団法人社会変革推進財団の委託を受け、多摩大学社会的投資研究所が調査・報告書作成を行いました。本報告書の著作権は、一般財団法人社会変革推進財団に帰属します。本報告書の内容を許可なく編集・複製・掲載・転載を行うことを禁じます。

SIIF
Social Innovation
and Investment Foundation
社会変革推進財団

Supported by  日本 THE NIPPON
財団 FOUNDATION