

## 令和7年度第2回「法人等との対話」 議事要旨

### <日時>

令和8年1月30日（金） 13時30分～14時30分

### <場所>

内閣府公益認定等委員会委員会室（虎ノ門37森ビル12階） WEB会議併用

### <出席者>

#### 【参加者】

シェーファー 平ダーヴィッド 株式会社三井住友銀行プライベートバンキング企画部 部長  
堀 久美子 株式会社三井住友銀行プライベートバンキング企画部 部長  
藤田 淑子 フィランソロピー・アドバイザーズ株式会社 代表取締役

#### 【公益認定等委員会】

清水新一郎委員長、湯浅信好委員長代理、生野考司委員、石津寿恵委員、北村聡子委員、  
黒田かをり委員、原田大樹委員

#### 【公益認定等委員会事務局】

高角健志事務局長、大野卓事務局次長、魚井宏泰総務課長、中山諒法令基準室長、  
生井謙一企画官

### <テーマ及び趣旨>

#### 【テーマ】

寄附文化の醸成

#### 【趣旨】

寄附の促進を通じた民間公益活動の活性化に向け、富裕層の方々にはどのようなニーズがあるか、こうしたニーズを取り込んでいくうえで、公益法人や公益信託などの制度や運用における課題は何か、当委員会や内閣府としてどのような取組が求められるかなど、富裕層の方々に助言するフィランソロピー・アドバイザーの方々から率直な意見を伺い、今後の検討に生かすことを目的とする。

### <議事概要>

冒頭、清水委員長挨拶。出席者紹介。

各参加者から事業・活動紹介等に関するプレゼンテーションを行った後、意見交換を行った。

### 株式会社三井住友銀行

- 当行のフィランソロピー・アドバイザーでは、まずはニーズをヒアリングして、関心のある社会課題を特定するなどお客様の想いを正しく理解するところから始める。その後、社会課題の調査・分析を経て、情報提供を行いながらお客様の関心を高めていき、徐々に支援体制の構築を目指している。具体的な支援としては、財団設立や信頼のおける非営利団体等の寄附先の紹介を行っている。モニタリングやフォローアップも行うが、現在活動の立ち上げから2～3年という状況であり、まずは支援体制の構築までの取組に注力している状況。
- お客様の寄附ニーズとしては、こども・教育（34%）、芸術・スポーツ（21%）分野の割合が

非常に大きい。寄附の対象資産は、株式のみの寄附が全体の3分の1程度であるが、現金を含むかたちで寄附を希望される方が多く、株式と現金による寄附を加えると7割に達する。

- 寄附文化の醸成に向けた課題は、国の「共助」の考え方が省庁により異なるなど、国がやるべきことと民間のフィランソロピーの資金でやるべきところの境界線が不明瞭であることである。お客様に「民間の公益活動」について説明すると国がやるべきことではないのかという疑問を持たれている方も多い。また、貧困対策における自立支援や震災後の復興支援などでは民間の役割が重要であり、国の公的支援だけでは限界がある。「民間の公益活動」の定義や必要性の明確化が必要ではないか。寄附者の視点からは、税制優遇の拡充も重要なポイント。
- 他の課題としては、社会課題に対する認知の低さを感じる中、日々お客様と接し、リテラシー向上の役割を担うべきフィランソロピー・アドバイザーの普及や人材の育成が必要である。
- 寄附財源の確保や寄附金の使途の観点からは、株・資金のオーナーシップの問題や、現金以外の特に含み益のある資産をどう活用していくか、寄附先の指定が可能な日本版ドナー・アドバイズド・ファンド（DAF）の制度化に向けた課題など検討すべきポイントがある。

#### フィランソロピー・アドバイザーズ株式会社

- 当社の顧客には大きく3つのタイプがあり、30~60代の上場・非上場企業の創業者、30~40代のネクストジェネレーションと呼ばれる創業者ファミリーの方々、そして、上場企業創業者によって設立され、数十年の歴史がある公益財団である。
- 当社では、外部の人間としてお客様が必要とされる部分に都度コンサルティングを提供するフィランソロピー・アドバイザー事業と、お客様の組織で事務局長や事務局員として運営、活動を行うスターター・サポート事業を行っている。フィランソロピー・アドバイザーでは、ステップ1から6の内容に沿って、社会貢献活動の企画、実践、運営、評価までをサポートしている。
- 国内のフィランソロピストの傾向は、オールドジェネレーションとニュージェネレーションの2つに分けられる。前者では、承継・節税スキームとしての活用が中心であり、代表理事・事務局長の高齢化が進み、経年によるモチベーションの低下や議決権行使における課題が生じている。後者では、事業と並行して早くから社会貢献も考える方が中心であり、節税よりもやりたいことの追求から一般財団を選択する方が増えている。また、年齢が若くその人自身に潤沢な資産がないことから寄附集めを行うとともに、フィランソロピー活動を持続的に進めていくために積極的な資産運用も行っている。
- 起業家の方々に日本のフィランソロピストを増やすために必要なことを聞いた際には、日本の文化・税制に関すること、資金提供にとどまらない事業家による伴走支援や官民連携、NPOの価値観の違いに関すること、「カッコいい」という世界観に関することの見解があった。
- また、フィランソロピストによる制度の誤認があるということを経験しており、奨学金事業でない公益認定がおりない、助成金の支給候補先は30か所必要など、謎の都市伝説を一つでも潰していくことが私どもの役割として大切だと思っている。
- 公益法人の活用や寄附文化の醸成に向けては、節税メリットにより資金を集めやすいこと、変更認定申請の簡素化、不要な誤解を生じさせない内閣府との直接的なコミュニケーションがあることが重要ではないか。

## 主な意見交換の内容

### 【名前を公表して寄附に行くことへの富裕層の捉え方について】

- 寄附に当たってこれまで陰徳の美として名前を伏せていた方が公表するなど、名前を隠さないで行う方は増えている。
- 名前を伏せるか公表するか問わず、寄附者の想いを実現する形の選択肢があることが大事。より使いやすい仕組み作りや、寄附者のやりたいことを実現する、ある種の成功体験につながっていくような環境を国が提供していくことが必要。海外では、情報が入手しやすく、ワンストップですべてが完結するようなチャリティポータルが提供されている。他方、日本は制度の複雑さもあり、遵法意識の高い方ほど手が出せずに躊躇するということもあるのではないか。

### 【オールドジェネレーションとニュージェネレーション間の合併・連携について】

- 数としては多くはないが、協力関係や連携という話は現場でも出てきているところ。企業と同じように、法人を経営・管理していく理事・評議員を含めて、どういう人を入れてどういう組織にしていくのか考えていくことが大事であり、それがうまくいっているところは合併・連携は必要ない。価値観の違いなどもあり、オールドジェネレーションはオールドジェネレーション同士で合併していくのが多いのではないか。
- ニュージェネレーションでは、協働して社会課題解決を目指すコレクティブインパクトをやるうとする人は多い。

### 【フィランソロピー・アドバイザーの認知度拡大、育成について】

- 企業の経営・財務、個人・家族の資産管理等についてお客様と常に会話をする銀行や税理士がフィランソロピー・アドバイザーに向いており、もしくは営業担当者の周りにフィランソロピー・アドバイザーをつけるのが最も重要。
- フィランソロピー・アドバイザーには、お客様を守るという観点もあり、中立的かつ高度な金融知識を持ち、フィデューシャリー・デューティー（受託者責任）を理解したうえで行動できる人が寄附文化が醸成されてニーズが高くなる中で必要になってくるのではないか。

### 【その他ご意見】

- 日本では Safeguarding Policy の導入が遅れているという指摘がある。これは、子どもや障がいのある方など、弱い立場に置かれやすい人々を守るための仕組みのこと。それが導入されている組織あるいは活動でないと公益とは認められないというのが海外では当たり前となっており、こういう取組が必要というのを改めて考えていただけるとよいのではないか。

以上

（文責：公益認定等委員会事務局）