

【令和7年度内閣府委託事業】

# 公益促進に向けた富裕層寄附調査事業 報告書（概要版）

みずほリサーチ&テクノロジーズ

2026年3月31日

ともに挑む。ともに実る。

**MIZUHO**



1. 事業概要・設計	2
2. ヒアリング調査の実施	5
3. アンケート調査の実施	16
4. エキスパートインタビューの実施	24
5. 考察・まとめ	30

# 1. 事業概要・設計

---

■ 本事業の概要は以下の通り。

背景

- ・公益信託に関する法律（令和6年法律第30号）は、令和6年5月にいわゆる公益二法の一つとして可決・成立した。新しい公益信託法は、民間公益の活性化を目的とし、①主務官庁制を廃止して公益法人と共通の行政庁による認可・監督制度を創設すること、②受託者や信託財産、公益事務の範囲を大きく拡大することを内容としている。これにより公益信託制度の活用が広がり、民間の資金や創意工夫を活かした社会課題解決の促進が期待されている。
- ・公益信託制度は、委託者・受託者の双方が存在して初めて成り立つ制度であることから、受託者のみならず、委託者（財産の寄附者）側の寄附ニーズや要望、課題などを十分な解像度で把握することが重要である。
- ・また、新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2025改定版（令和7年6月13日閣議決定）においては、「日本版DAF」の導入を検討することが明記されている。寄附者がどのような寄附先の指定に関する意向を持っているのかを把握することは、公益活動の促進に向けた寄附文化の醸成という観点で重要な論点と考えられる。

目的

公益法人への寄附者、または公益信託の委託者となる一定の資産を有する個人に関して、資産や寄附経験といった属性、寄附における具体的な意向、寄附実施の懸念点等について調査を行い、制度の利用拡大に向けた今後の広報や受託者に求められる要件の具体化に資する知見を獲得することを目的とした。

実施内容

- ヒアリング調査
- アンケート調査
- 国内外の先行事例の調査・エキスパートインタビュー
- 調査研究報告書の作成

目的



実施内容



■ 本報告書内で用いている用語の説明を以下にまとめる。

用語	説明
マンション型財団	公益財団法人や認定NPO法人などが、その組織内に複数の基金（マンション型基金）を設置できる仕組み（プラットフォーム）を提供し、寄附者が手軽に自分専用の基金を持てるようにした形態の総称。団体を「マンション」、個々の基金を「部屋」に見立てたもので、財団を一から設立する手間なく、既存の団体の信頼性や専門性を活用できるのが特徴。コミュニティー財団もこれに含まれることが多い。
マイ基金	マンション型基金の一種。既存の公益財団法人など（母体）の中に、個人や企業が自身の名前や想いを冠して設置する個別の寄附基金（ファンド）そのものを指す。冠基金と呼ばれることもある。
テーマ型基金	マンション型基金の一種。財団等があらかじめ設定した特定の社会課題（テーマ）に対して、複数の寄附者が共同で寄附をする仕組みのこと。個別の基金に名前を付けるのではなく、同じ問題意識を持つ人々と共にお金を出し合い、大きなインパクトを目指す。
フィランソロピーアドバイザー	富裕層などの寄附者に対し、社会貢献に関する専門的な助言を行う専門家。寄附者の想いを形にするため、効果的な戦略立案や寄附先選定を支援し、インパクトの最大化と満足度の高い活動の実現をサポートする。
DAF (Donor-Advised Fund)	米国における寄附の制度であり、寄附者が、「DAFスポンサー団体」と称される公益団体に、自分の基金をDAF口座として開設する形で寄附し、そこからさらに他の団体に助成をする公益財産寄附制度。寄附者は寄附時に税控除を受け、その後の助成やDAF管理運用について「助言」できる仕組みとなっている（ただし、最終承認権を有するのはスポンサー団体）。
租税特別措置法第40条（租特法第40条）	個人が株式や不動産などを公益法人等へ寄附する際、その財産の含み益（譲渡所得）に対する所得税が非課税になる特例。これにより、税負担を気にせず大きな資産を社会貢献に活用しやすくなる。
紺綬褒章	公益のため私財を寄附した者を授与対象とする褒章制度。国や地方公共団体、公益団体などに対し、個人であれば500万円以上、団体であれば1,000万円以上の寄附をした場合に、分納や実績などを考慮の上で授与が検討される。

## 2. ヒアリング調査の実施

---

- ヒアリング調査は、寄附意向のある富裕層の理解の深化に向けた基礎資料を作成するため、寄附経験や寄附意向のある富裕層が抱えている寄附に対する動機や意向、寄附の検討から実施に至るまでの経緯を具体的に把握するものとした。

目的	富裕層寄附者の実態把握および寄附動機や課題の理解促進を目的に、寄附意向のある富裕層を対象に調査を実施し、幅広く過去の寄附活動や検討の経緯などを具体的に把握する。
調査対象	以下の条件に合致する富裕層10名程度を調査対象者とした。 (必須) 目安として金融資産10億円以上を保有 (いずれか必須) 1億円以上の寄附をしたことがある／今後1億円以上の寄附をしたいと考えている
実施方法	<b>【調査時期】</b> 令和7年11月～令和8年2月 <b>【調査方法】</b> 上記条件に合致し同意いただけた方へ、対面もしくはオンラインにて実施
調査項目	<b>① 属性や寄附実績</b> ➢ 個人属性（年齢・職業・キャリア・人生観・家族構成等）・寄附実績・資産運用や寄附の相談相手や相談先機関 <b>② 寄附の検討の経緯</b> ➢ （数ある用途の中で）その寄附手法を選択した理由、検討の経緯 ➢ 寄附実行までの相談先、相談内容 ➢ 寄附先への期待、寄附先の活動に対する関与の希望 <b>③ 国の制度・情報提供に対する意見・要望</b>

- ヒアリング調査結果は、寄附者の想いや検討の過程を捉えられるよう事例として整理した。
- 事例の寄附内容は「既存団体への寄附」「財団設立（公益済み、予定、公益化せず、検討中）」「マンション型財団でマイ基金の設立」「財団設立／公益信託（関心あり）」の多岐にわたる。
- 個別事例の全編については報告書（詳細版）に掲載し、概要版へは★のみ抜粋している。

		事例タイトル	寄附内容
1★	A氏	「手触り感」の希求から「私にしかできない貢献」へ －ある事業承継者の寄附の軌跡	既存団体への寄附
2	松谷氏	未来の故郷を支える医療人材への奨学金 －事業を支えてくれた社会へのお礼	公益財団設立
3★	藤森氏	創業100年の精神、未来へつなぐ －ものづくりへの理念を科学技術振興に託して	公益財団設立
4	D氏	突破力で拓く、誰もやらぬ社会貢献 －「儲けすぎ」から始まった実践的フィランソロピー	既存団体・自治体への寄附、公益財団設立など多数
5★	E氏	家業への矜持と次代への願い －ある老舗経営者の財団設立にみる想いの承継	一般財団設立し公益取得の手続き予定
6	F氏	父の遺志を手触り感のある形で継承する －事業と切り離された財団設立の決断	一般財団設立し公益取得の手続き予定
7	諸藤氏	資産を社会への壮大な実験に投じる －探究心から始まった財団という挑戦	一般財団設立（公益化せず）
8	岡本氏	事業で得た富を、故郷と社会へ －相続を越え、永続的な貢献を目指す創業者の構想	財団設立を検討中
9	I氏	富は自分の代で社会に還元する －M&Aで得た資産に込めた創業者の哲学	マンション型財団でマイ基金の設立
10	J氏	「価値」の承継か、「負担」の継承か －美術品信託に揺れる収集家の葛藤	財団設立／公益信託の利用に関心あり

（謝辞）No.2～6，8～10の8件については、みずほ銀行・みずほ信託銀行コンサルティング部の協力・紹介により実現いたしました。

## 「手触り感」の希求から「私にしかできない貢献」へ —ある事業承継者の寄附の軌跡

既存団体への直接寄附の事例

### A氏（60代）

食品メーカーの2代目経営者(会社はM&Aにより売却済み)

寄附テーマ: 地域の子ども支援(児童福祉、医療的ケア児支援)

寄附形態: 認定NPO法人への直接寄附 寄附規模: 約3億円(現金)

(注) 本事例はフィランソロピーアドバイザーに対する取材内容から作成した架空事例です。

### 原点 寄附を考え始めた契機

#### “恵まれた自分”への静かな問い

- 2代目として事業を継承・成長させ、何不自由ない暮らしを送る一方で、報道で知る子どもの貧困問題、障害児を抱えた従業員家族の生活の苦労など、多様な社会課題に心を痛めていた。
- 「自分だけが良い暮らしをしていて良いのだろうか」という一種の「後ろめたさ」にも似た感情を抱えていた。
- これまでも著名な国際支援団体へ寄附はしてきたが、その資金がどう活かされているか実感にくく、より「手触り感」のある社会貢献を模索。会社売却を機に、本格的な活動を決意した。

#### 本人の想い

- 自身の寄附が、地域で具体的にどのような変化を生むのかを、自らの目で確かめたい。大きな団体への「お任せ」の支援ではなく、自らが寄附先を選定し、課題を深く理解した上で、納得のいく支援を実現したいという強い気持ちがあった。
- 高額納税者として「なぜ行政の取組では社会課題が解決しないのか」という問題意識を持っていた。

### 過程 寄附に至るまでの道のり ～“現場”との対話をもたらした視点の転換

- フィランソロピーアドバイザーとの対話を通じ、漠然とした想いを具体化。当初は、よくニュースで目にする「地元の子ども食堂」への数百万円規模の支援を漠然と考えていた。しかし、打診した子ども食堂は活動頻度が少なく、大型の寄附は必要としていなかった。
- 代替として、地域では様々な支援団体が活動していることを紹介された。アドバイザーが地域のNPO団体等をリストアップ、事前のヒアリング情報を経て4団体に絞り込み、現場視察や団体代表との面談の機会を得た。
- 医療的ケア児とその家族のための支援活動を行っている団体の視察を通じて、運営費は行政から支給されるものの、例えばショートステイを可能にするような施設(建物・医療機器の設備)の新規開設費用は自己負担であり、それが事業規模拡大の大きな障壁となっている「制度の限界」を知る。
- 現場の熱意とそれを阻む構造的な課題を目の当たりにし、「せっかく寄附をするならば、本当に必要なところ、自分にしかできない支援をしたい」という考えへと変化した。

### 決断 私にしかできない貢献の実現

- 医療的ケア児とその家族のための「複合型レスパイト施設」新規開設費用として約3億円を寄附。
- 寄附先の選定にあたり、団体の法人格(NPO、株式会社など)や税制優遇の有無にはこだわらず、「代表の人柄・熱意」と「自分の寄附金が最も有効に活用されるか」という点を最重視した。

## 創業100年の精神、未来へつなぐ －ものづくりへの理念を科学技術振興に託して

自社株の寄附により継続的に運営される  
科学技術助成財団の設立事例

### 藤森 明彦氏（70代）

化学・素材メーカー会長（創業家）

寄附テーマ：研究助成、奨学金

寄附形態：財団設立（自社株の寄附）

寄附規模：創業家一族で約10億円相当（現在価値）

### 原点 父が描いた夢と、創業家の結末

- 創業以来の一世紀にわたる歩みは、创业者の早逝や戦禍といった試練の連続であった。その苦難を乗り越えてきた先人たちの想いを受け、父の世代には、創業以来の「ものづくりを通じて社会に貢献する」という理念を、より恒久的な形で社会に還元したいという強い想いがあった。
- しかし、父が兄弟に財団設立を共同で持ちかけた際、親族間の合意形成は難航。「皆さん、同じように、首を縦に振るわけではなく」、その構想は一度棚上げになっていた。
- 自身が社長就任後、父の意志を継いで計画を再始動。父の構想の原点に立ち返り、「どうせなら、スタートは3人で出してやろうよ」とファミリー三家が共同で財団設立時に寄附をした。
- この財団設立時の寄附は、世代交代を経る中で拡散しがちな創業家の繋がりを強め、その結末を再確認する象徴的な取り組みとなった。

### 選択 財団設立

- 設立や運営スキームの構築にあたっては、信託銀行からの助言が大きかった。「身内で金銭の話はしづらい」中、第三者からの客観的な提案が親族間の会話のきっかけとして役立った。
- 租税特別措置法第40条を活用し、資産を現金化せず自社株式を財団に寄附する形態を選択。これには財団が「理念を理解する株主」として機能し、創業家の「ものづくりへの思い」を未来に引き継ぐことへの期待が込められていた。
- 財源は、創業家から寄附された株式の配当収入を主としつつ、会社からも毎年一定額の寄附を受けることで、安定的な運営基盤を構築した。

次ページへ

## 財団の使命と運営:理想と現実の狭間で

## 財団の使命:科学技術の振興と、人を育むということ

- 昨今の国立大学等における研究費削減の状況を憂慮しており、「研究者が研究に専念できる環境を支えることは、財団の大きな使命である」との強い信念を持つ。
- 研究助成事業は、公益目的を「科学技術の振興」と設定。「生活を向上させるような研究」を広く後押しするため、理系に限らず文系分野からの応募も受け付けている。
- 助成活動を通じて構築される研究者とのネットワークは、「ものづくりの環境づくりに貢献する無形の資産」であると捉えている。

## 現実との対峙:継続性に懸ける想いと、運営の葛藤

## ❖ 嬉しい悲鳴と現実的判断

- 財団の認知度向上に伴い、研究助成の応募が当初の予想を大幅に上回り急増。これは喜ばしい反面、外部専門家による審査の負担増大という新たな課題を生んでいる。そのため、理想としては多くの研究を支援したいものの、現在は「これ以上、採択件数は増やさない」という現実的な判断を下している。

## ❖ 奨学金事業に込めた覚悟

- 近年開始した奨学金事業については、「配当収入が減ったから今年はお返しできません、というわけにはいかない」という強い責任感を持つ。一度始めた事業を安易に止めるわけにはいかないという覚悟から、まずは無理のない慎重な規模でスタートさせた。その実直な言葉に、経営者としての誠実な人柄が滲む。

## 現在 財団の運営

## 主な事業内容

- 研究助成:若手研究者等を対象に、研究助成金(1件あたり100万円)を給付。現在は年間60件超の応募があり、そのうち20~25件を採択。
- 奨学金事業:将来の科学技術の発展を支える人材の育成を目的とした奨学金を給付。公益認定を取得し、新規で開始。

## 財団運営

- 研究テーマの審査は外部の大学教授等に依頼し、専門性と客観性を担保している。
- 応募や審査等に係る経費は、前述の安定的な運営基盤(株式配当と会社からの寄附)によって賄われている。

## 家業への矜持と次代への願い —ある老舗経営者の財団設立にみる想いの承継

一般財団法人を立ち上げ、  
公益取得に向け準備中の事例

### E氏（70代）

老舗物流会社の6代目経営者

寄附テーマ:奨学金(次世代リーダーの育成支援)

寄附形態:一般財団法人の設立(公益取得に向け準備中) 寄附規模:年間数千万円(現金)

(注) 本事例は複数のヒアリング事例を再構築した架空事例です。

#### 原点 寄附を考え始めた契機

##### 事業承継と社会貢献の狭間で

- 6代にわたり家業を継承し、自身の代で特に事業規模を拡大させた自負の一方で、企業の成長に伴う株価上昇が、次世代への承継における現実的な課題として浮上。
- 以前より経済団体等での交流を通じて、同世代の経営者が財団を設立する事例を見聞きしており、選択肢として漠然と意識はしていた。銀行からの資本政策の一環としての財団設立提案に「前向きにいきましょう」と即答し、検討を本格化させた。
- 根底には、事業の成功は支えてくださる皆様あってのもの、払うべき税金は払って社会に貢献すべき、という強い倫理感があった。「世の中にまだない新しいものを」「世の中にどれだけ役に立てるか」という視点で、社会貢献の形を模索していた。

#### 過程 私たちにしかできない貢献を探す対話

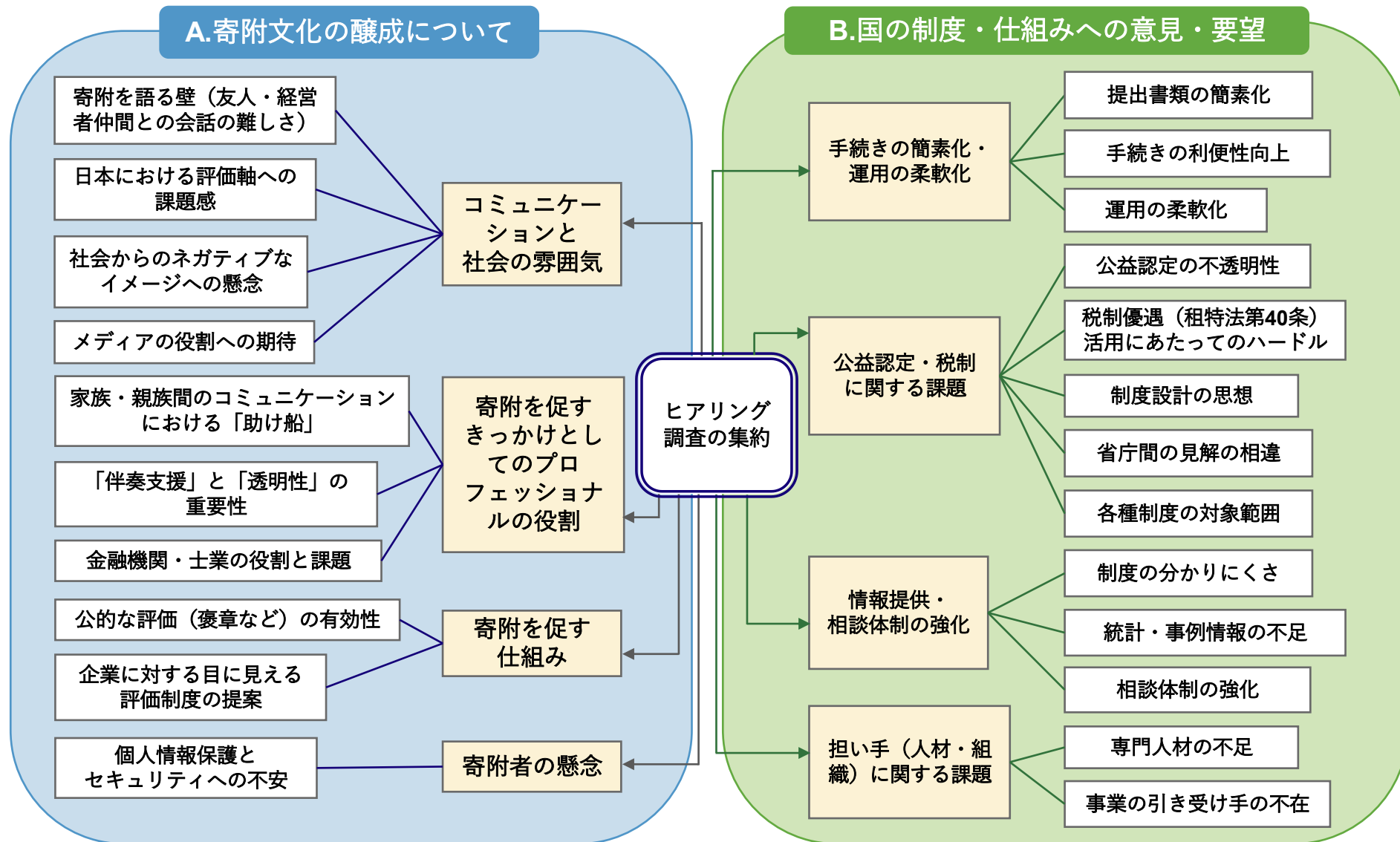
- 転機となったのは、事業を継がない娘の存在。自身の関心事を追求し、独特の経歴で社会と関わる娘の視点から社会に貢献するための「器」として、財団を活用するアイデアが生まれた。

- 娘は、環境問題への強い関心からNPO法人での活動に携わっていた。父娘の対話の中で、単発の研究助成といった支援よりも、課題解決の担い手となる「人」を育てることこそが持続的な社会貢献に繋がるとの考えで一致。財団の事業目的を、環境問題をはじめとする社会課題の解決に挑む「次世代リーダー」の育成支援とすることに決めた。
- 財団設立を検討する過程は、経営者である父から娘への、単なる資産の承継ではなく、「社会に対する責任」という無形の価値観を承継する対話でもあった。

#### 展望 設立のその先へ

- まず個人資産から300万円を拠出し、一般財団法人を設立。財団名には創業家の名を冠し、その志を後世に伝える意図を込めた。
- 当面の運営資金は個人財産からの現金寄附で賄う一方、自社株の拠出については、会社の根幹に関わる不可逆的な決断となるため、その影響を慎重に見極めながら熟慮を重ねる方針。
- 「オーナー一族が株式を所有し経営を担ってきたからこそ成長できた」との信念から、財団への自社株拠出には慎重。将来的に株式を手放す可能性について「ちょっと寂しいな」という心情を吐露することもあった。
- ただし、将来的に自社株を拠出する可能性を閉ざさず、その時に備えて公益認定の取得を視野に入れた準備を開始。「じっくり考えて、じっくり結論を出す」という、老舗経営者らしい堅実な姿勢で、次の一步を見据えている。

- ヒアリング調査では、寄附文化の醸成や国の制度に対する意見・要望についてもご意見を伺い、以下の要素が抽出された。



## A. 寄附文化の醸成について

コミュニケーションと社会の雰囲気

**寄附を語る壁（友人・オーナー仲間との会話の難しさ）**

- ・友人や会社のオーナー仲間との間では、寄附や社会貢献に関する踏み込んだ話はしにくいのが実情。

**日本社会における評価軸への課題感**

- ・日本では「寄附をしても尊敬されない社会」ではないか。それでは寄附は進まないと感じている。
- ・もっとフラットに社会貢献活動を話題にでき、むしろそうした活動が賞賛されるような空気感が醸成できれば、より関心が広がるのではないか。

**社会からのネガティブなイメージへの懸念**

- ・寄附行為が社会から必ずしも好意的に受け止められないのではないかと、という不安が根強くある。
- ・多額の寄附が「お金に余裕がある人の道楽」と見なされたり、「税金逃れが目的ではないか」と疑われたりすることへの懸念がある。

寄附を促すきっかけとしてのプロフェッショナルの役割

**家族・親族間のコミュニケーションにおける「助け船」**

- ・親子や兄弟間であっても、金銭が絡む寄附や財団設立の話はギクシャクしてしまうため忌避されがち。
- ・信託銀行などの金融機関が持参する客観的な資料や専門家からの提案が、親族間で話し合うための助け船や会話のきっかけとして有効に機能している。

**金融機関・土業の役割と課題**

- ・富裕層と必ず接点を持つ金融機関や、確定申告で関わる顧問税理士が、寄附に関する情報提供を積極的に行うことは、寄附を促す上で非常に有効ではないか。
- ・現状では顧問税理士からふるさと納税は勧められても、公益団体への寄附は奨励されない。
- ・金融機関や土業側にとって、寄附を仲介することへのインセンティブが制度的に設計されていないと思う。

## A. 寄附文化の醸成について

寄附を  
促す  
仕組み公的な評価（褒章など）の有効性

- ・ 紺綬褒章のような公的な評価制度は、寄附のモチベーションを高める要素となり得る。
- ・ 官報への掲載を通じて他の経営者の目に留まるという広報効果も褒章制度にはあるのではないかと。

企業に対する目に見える評価制度の提案

- ・ 中小企業のオーナーのことを考えるならば、個人の寄附と同じように企業からの寄附をどう増やすかという視点もあってよいのではないかと。
- ・ 目に見える評価が、企業の社会貢献活動を後押しする可能性がある。例えば国や自治体が、寄附活動に積極的な企業に対して「地域に貢献している企業」といった称号を与えるような制度があると、企業にとって費用対効果のあるインセンティブとなり、有効ではないかと。

## B. 国の制度・仕組みへの意見・要望

公益認定  
・ 税制に  
関する  
課題公益認定の不透明性

- ・ 奨学金事業のような分かりやすいものは良いが、子どもの貧困やシングルマザー支援といった、より現代的・実験的な事業が「公益性がある」と認定されるのか、基準が不明確で不安を感じる。
- ・ 公益認定されるか分からない状況で、事務所を借りたり職員を雇用したりするのはリスクが高く、活動開始の足かせとなっている。

税制優遇（租税法第40条）活用にあたってのハードル

- ・ 保有する株式等を寄附した際の非課税措置（租税特別措置法第40条）は、国税庁の承認が得られるか「申請してみないと分からない」という状況である。承認の有無が事前には分からず、申請者としては結果を見通せないまま実行の判断が必要となり、この点が制度の活用には踏み切るうえでの心理的なハードルになっている。
- ・ 制度を利用する前に、適用の可否についてある程度の確実性が得られるような仕組みが必要である。

## B.国の制度・仕組みへの意見・要望

## 情報提供・相談体制の強化

**制度の分かりにくさ**

- ・一般財団法人と公益財団法人の違いや、国と都道府県どちらの監督下で認定を受けるのが良いかなど、制度に関する基本的な情報が不足しており、分かりにくい。
- ・顧問税理士に相談しても、ふるさと納税は勧められるが、公益団体への寄附や財団設立といった選択肢は、制度が複雑なためか積極的に提案されない。

**統計・事例情報の不足**

- ・日本で毎年どのくらいの財団が設立され、どの程度が公益認定を受けているのか、といった基礎的な統計情報に簡単にアクセスできない。
- ・美術品を対象とした公益信託といった新しい制度について、実際に引き受けてくれる担い手（受託者）や、活用された事例に関する情報が乏しく、検討が進まない。

**相談体制の強化**

- ・公益認定の申請にあたり、専門的で難解な事業計画書の作成などを支援してくれる、行政の事前相談の場がほしい。

## 担い手（人材・組織）に関する課題

**専門人材の不足**

- ・公益法人の複雑な制度や会計を理解し、事務局運営を適切に担える専門人材が、社会全体で慢性的に不足している。
- ・財団の創設者が亡くなった後、その意思を継いで運営を担う後継者や事務局長が見つからないことが、財団の承継における大きな課題となっている。

**事業の引き受け手の不在**

- ・新たな公益信託制度における不動産や美術品の活用など、寄附者のニーズに応える制度は存在していても、その信託の受託者となる金融機関等の「引き受け手」がない、あるいは消極的であるため、制度の活用に至らない。

### 3. アンケート調査の実施

---

- アンケート調査は、寄附者目線での制度の検討のための基礎資料とするため、寄附意向のある富裕層の寄附に対する動機や意向を広く数量的に把握した。

目的	富裕層寄附者の実態把握および寄附動機や課題の理解促進を目的に、寄附意向のある富裕層を対象に調査を実施し、寄附実績や寄附意向の傾向と実態を把握する。
調査対象	<p>以下の条件に合致する富裕層を調査対象者とした。</p> <p><b>(必須)</b> 目安として金融資産1億円以上を保有</p> <p><b>(いずれか必須)</b> 1,000万円以上の寄附をしたことがある／今後1,000万円以上の寄附をしたいと考えている</p>
実施方法	<p><b>【調査時期】</b> 令和8年1月29日～2月5日</p> <p><b>【調査方法】</b> インターネット調査会社のモニター調査</p>
調査項目	<p>① 属性や寄附実績</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 個人属性（年齢・職業・家族構成等）・寄附実績（寄附先・寄附金額）、寄附原資、寄附の相談相手や相談先機関</li> </ul> <p>② 寄附の動機・意向</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 寄附を行った／行いたいと考えるタイミング・（数ある用途の中で）寄附を行う動機・寄附先の選定にあたり重視したい事項・寄附先への関与の希望</li> </ul> <p>③ 寄附を行う際の障壁・懸念事項</p>

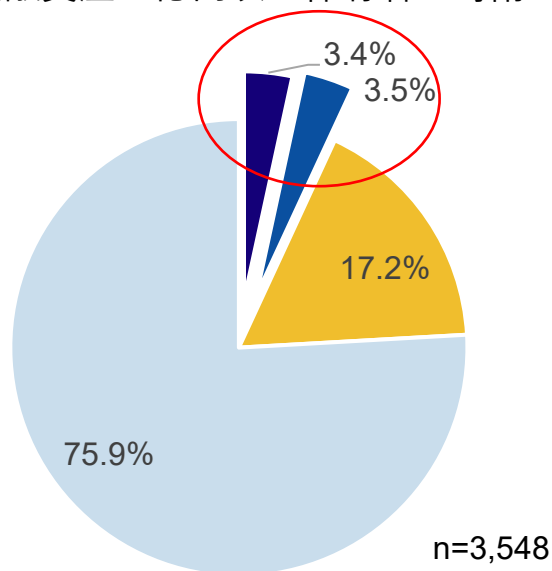
No.	分類/対象者	質問内容
Q1	スクリーニング	現在のあなたの世帯の金融資産額はおよそどの位ですか。
Q2	スクリーニング	過去10年以内に、個人として、公益や社会課題解決が目的の寄附や財団設立などを「累計1000万円以上」の規模で行ったことはありますか。
Q3	寄附経験あり	過去10年以内に、個人として、どのような形で寄附をしたことがありますか。
Q4	団体への寄附	寄附をした団体について、以下の問いにお答えください。 ①寄附先はどのような団体等ですか。 ②そのうち、税制優遇を適用した寄附はどれですか。
Q5	団体への寄附	過去10年間の団体等への寄附の総額はどの位になりますか。
Q6	団体への寄附	どのような形態の財産を寄附しましたか。
Q7	団体への寄附	そのうち、現金での寄附が占める割合はどの位ですか。
Q8	財団の設立	設立した財団の類型および公益化の意向を教えてください。
Q9	財団の設立	財団の設立・設立財団への寄附にあてた総額はどの位になりますか。
Q10	財団の設立	どのような形態の財産を寄附しましたか。
Q11	財団の設立	そのうち、現金での寄附が占める割合はどの位ですか。
Q12	財団の設立	その財団法人で行う事業のうちあてはまるものをすべてお選びください。
Q13	マンション型	マンション型基金（冠基金・テーマ型基金）への拠出による寄附の総額をお答えください。
Q14	検討・準備中	具体的にはどのような形の公益目的寄附や財団設立を検討していますか。
Q15	検討・準備中	寄附に関する情報をご自身で探される場合に頼りにしている媒体はありますか。

No.	分類／対象者	質問内容
Q16	全体	大規模寄附を行った／行いたいとお考えになるタイミングはいつですか。
Q17	全体	大規模寄附や財団の設立等を検討・実施するとき、最もよく相談する相手をお選びください。(3つまで)
Q18	全体	寄附や財団設立等を行う主な動機として、重視するポイントをお選びください。(上位2つまで)
Q19	全体	スキーム(財団設立、公益信託、既存団体への寄附等)を選定する際、重視するポイントをお選びください。(上位3つまで)
Q20	全体	寄附先を選定する際、重視するポイントをお選びください。(上位3つまで)
Q21	全体	寄附先への関与やモニタリングについて、どの程度の関与を望みますか。
Q22	全体	大規模寄附を検討・実行する際の主な障壁・懸念事項は何ですか。
Q23	全体	NPOや学校などに直接寄附する以外の寄附手法としてご存知のものをすべてお選びください。
Q24	全体	これまでのご寄附とは別に、将来的に、遺贈寄附の意向はありますか。
Q25	全体	あなたの職業として、あてはまるものをすべてご回答ください。
Q26	全体	将来のご自身の資産の承継について、現時点で想定されている主な候補をすべてお選びください。
Q27	全体	大規模寄附の主な原資となっている資金は、どのような性格のものですか。

※上記に加え、モニター登録情報として性別・年齢層を取得

- 金融資産1億円以上の保有者であり、過去10年間に累計1000万円以上の寄附を実施／もしくは検討・準備中の者を調査対象者とした。
- 金融資産1億円以上の保有者（n=3,548）のうち、「累計1000万円以上の寄附または財団設立を行ったことがある（n=119、3.4%）」および「行ったことはないが、検討・準備している最中である（n=125、3.5%）」と回答した者（n=224）を、本調査の対象とした。
- 寄附実績や寄附意向は、金融資産5億円以上の富裕層、また、40代以下の若い富裕層で高い割合となっていた。

図表 金融資産1億円以上保有者の寄附の経験



図表 資産額別・性年齢別の寄附の経験

	回答者数	累計1000万円以上の寄附または財団設立を行ったことがある	行ったことはないが、検討・準備している最中である	行ったことはないが、機会があれば検討したい	行ったことはないし、今後も検討しない
全体	3548	3.4%	3.5%	17.2%	75.9%
1億円未満	0	—	—	—	—
1億円～1.5億円未満	1580	1.5%	2.5%	14.6%	81.4%
1.5億円～2億円未満	773	2.5%	2.8%	18.0%	76.7%
2億円～3億円未満	600	3.3%	4.2%	20.5%	72.0%
3億円～5億円未満	334	4.2%	6.3%	22.2%	67.4%
5億円～10億円未満	145	9.7%	6.9%	17.9%	65.5%
10億円以上	116	25.0%	6.0%	15.5%	53.4%
男性39歳以下	50	31.0%	31.0%	23.8%	33.3%
男性40-49歳	190	8.4%	6.3%	21.6%	63.7%
男性50-59歳	693	4.3%	3.8%	15.7%	76.2%
男性60-69歳	1293	1.8%	2.0%	16.3%	79.9%
男性70-79歳	604	1.3%	2.8%	15.1%	80.8%
男性80歳以上	55	3.8%	3.8%	25.0%	73.1%
女性39歳以下	27	38.9%	44.4%	11.1%	55.6%
女性40-49歳	63	7.9%	9.5%	25.4%	57.1%
女性50-59歳	162	3.7%	2.5%	19.1%	74.7%
女性60-69歳	259	1.9%	2.7%	17.8%	77.6%
女性70-79歳	136	2.9%	1.5%	27.9%	67.6%
女性80歳以上	16	0.0%	14.3%	21.4%	78.6%

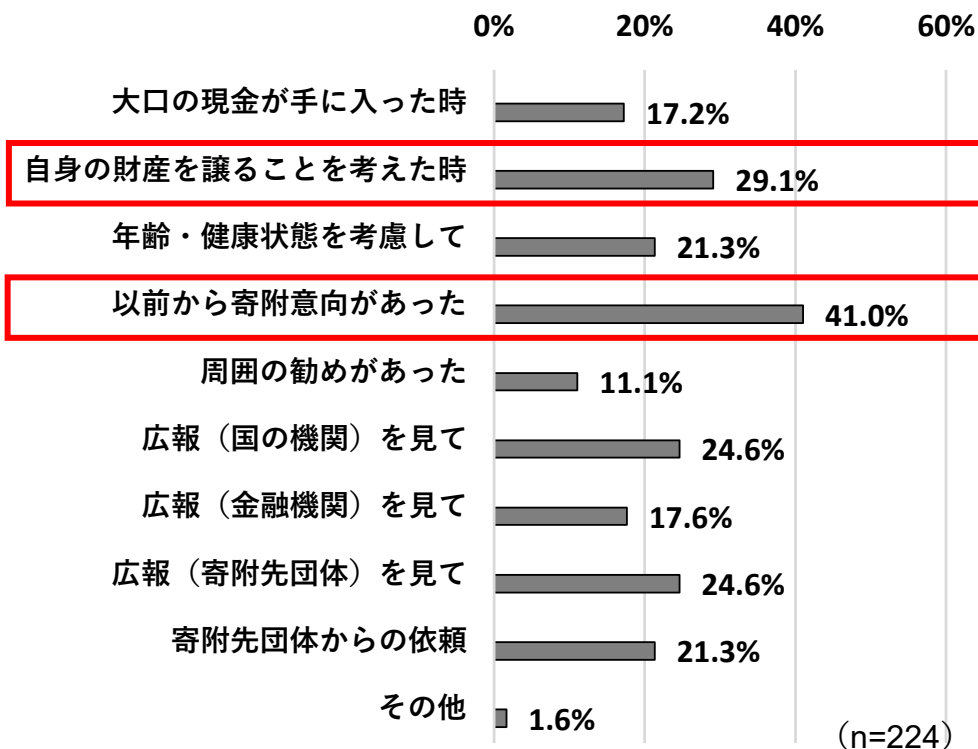
- 累計1000万円以上の寄附または財団設立を行ったことがある
- 行ったことはないが、検討・準備している最中である
- 行ったことはないが、機会があれば検討したい
- 行ったことはないし、今後も検討しない

※全体値と比較して差の大きいセルを色塗り

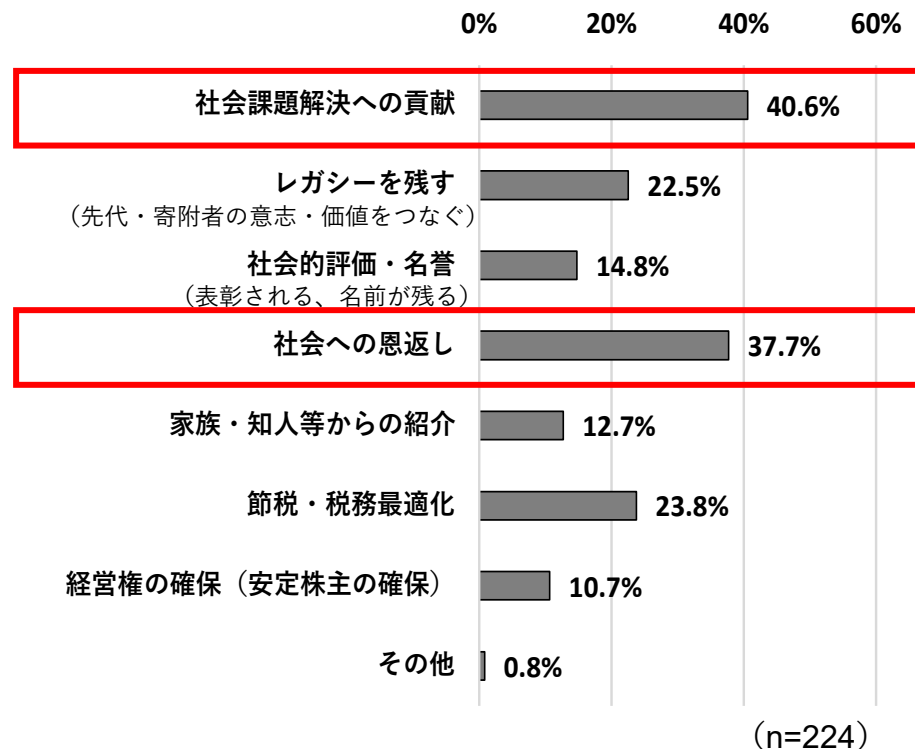
+5ポイント以上  
 -5ポイント以下  
 +10ポイント以上  
 -10ポイント以下

- 大規模寄附を行った／行いたいと考えるタイミングは、「以前から寄附意向があった」が41.0%と最多、次いで「自身の財産を譲ることを考えた時」が29.1%であった。
- 寄附や財団設立の動機では、「社会課題解決への貢献」が40.6%と最多、次いで「社会への恩返し」が37.7%であった。

図表 大規模寄附のタイミング（複数回答）

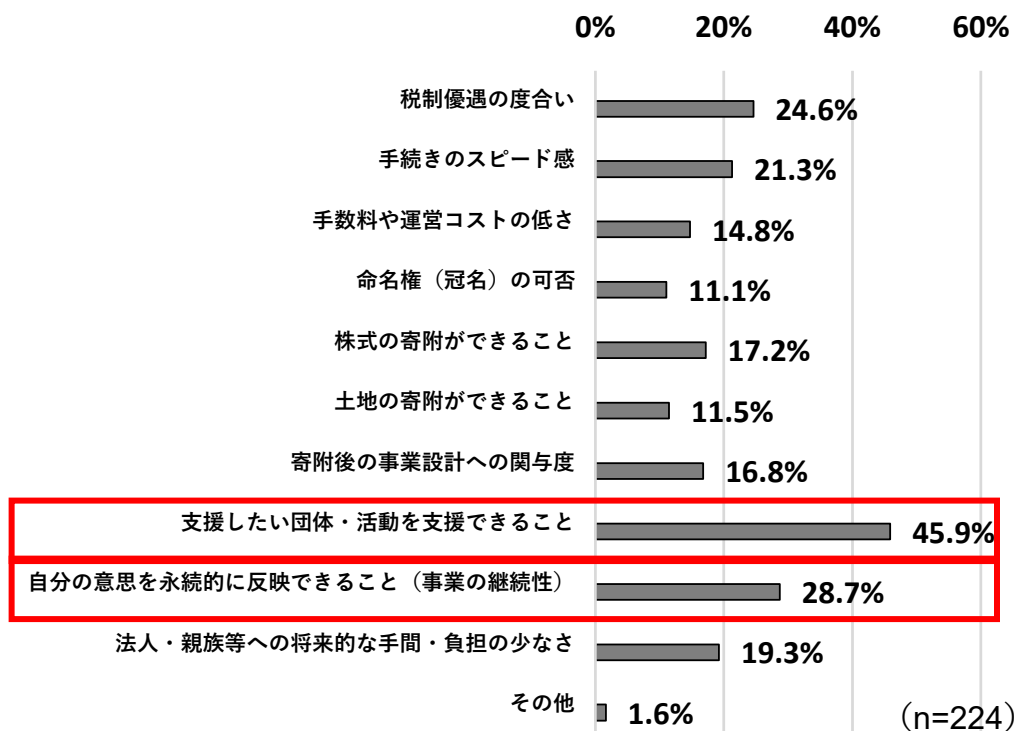


図表 寄附や財団設立の動機（上位2つを回答）

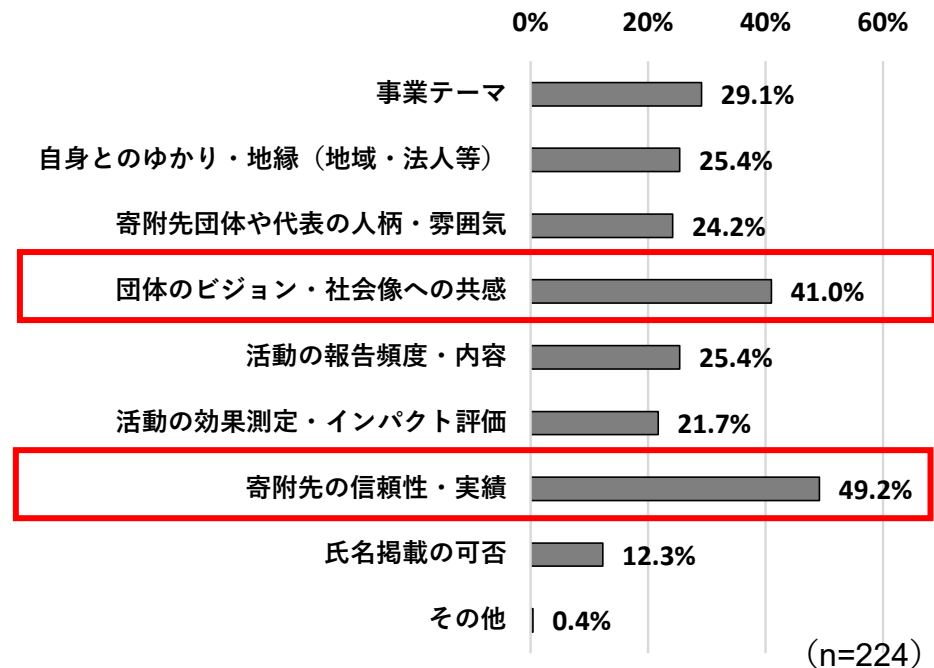


- 寄附スキームの選定において重視することは、「支援したい団体・活動を支援できること」が45.9%と最多、次いで「自分の意思を永続的に反映できること」が28.7%であった。
- 寄附先の選定において重視することは、「寄附先の信頼性・実績」が49.2%と最多、「団体のビジョン・社会像への共感」が41.0%であった。

図表 寄附スキームの選定において重視すること  
(上位3つを回答)

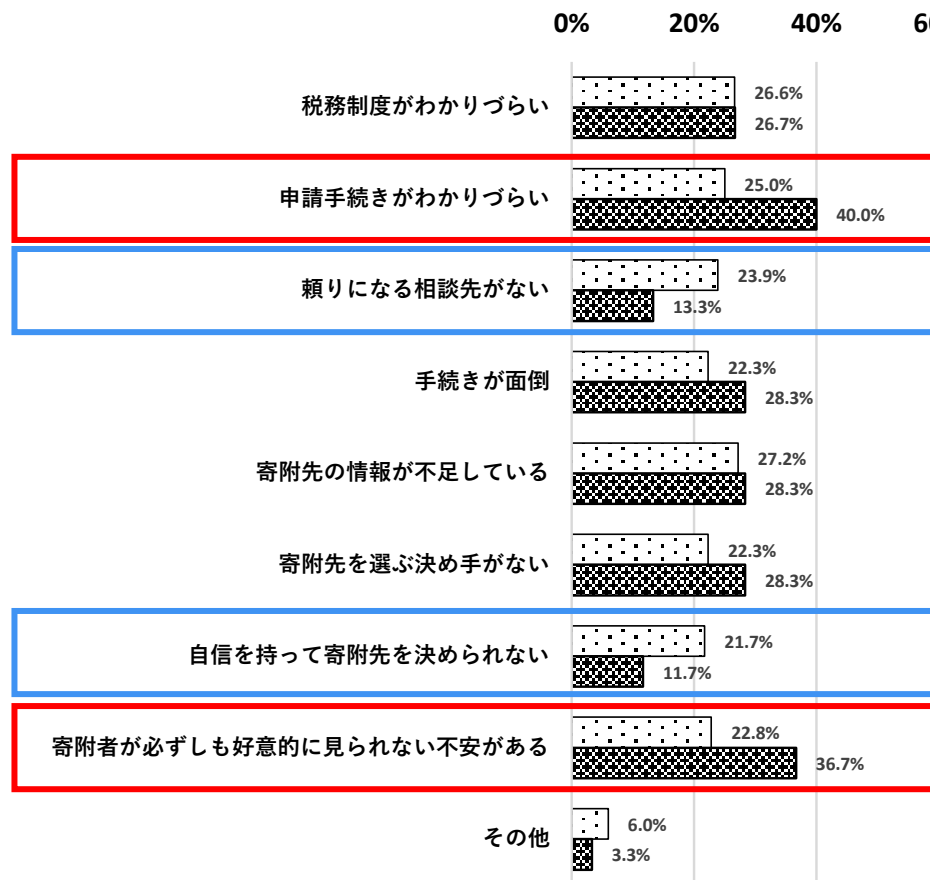


図表 寄附先の選定において重視すること (複数回答)



- 大規模寄附における障壁・懸念事項は、保有資産規模によって回答傾向が異なっていた。
- 保有資産額が5億以上の者では「申請手続きがわかりづらい」「寄附者が必ずしも好意的に見られない不安がある」の割合が高く、5億円未満の者では「頼りになる相談先がない」「自信をもって寄附先を決められない」の割合が高くなっていた。

図表 資産規模別 大規模寄附における障壁・懸念事項（複数回答）



□ 保有資産1億円～5億円未満 (n=184)    ▨ 保有資産5億円以上 (n=60)

## 4. エキスパートインタビュー

---

- 制度の利用拡大に向けた今後の広報や受託者に求められる要件の具体化に資する知見を獲得するため、関連する制度・実務等に知見を有する有識者を対象にエキスパートインタビューを実施。

## 対象①

## ノースカロライナ大学グリーンズボロ校 大西たまき准教授

- ✓ 実施の目的：アメリカの富裕層向け寄附インフラ（コミュニティ財団・金融機関・大学・中間支援組織・DAF等）の構造を参考に、日本で寄附が増える仕組みを整備するうえで、政府が取るべき具体的アクションを特定する。
- ✓ 質問項目
  - ・ 政府が整備すべき寄附インフラの柱は何か
  - ・ 「日本版DAF」の普及におけるポイントや課題は何か
  - ・ 民間で寄附を促進しているプレイヤーの活動を後押しするには

## 対象②

## 関連する制度・実務等に知見を有する民間関係者

- ✓ 対象
  - ・ 富裕層向けにサービスを提供する金融機関
  - ・ 富裕層向けにフィランソロピーアドバイザー業務を提供するコンサルティングサービス会社
  - ・ 財団設立を支援している税理士法人
- ✓ 実施の目的：富裕層の実態を客観的に捉え、専門家の視点からみた制度の課題や改善点を明らかにする。
- ✓ 質問項目
  - ・ 富裕層の実態
  - ・ 公益財団法人制度の実務と課題
  - ・ 寄附税制の現状と展望（寄附文化醸成に向けた制度面の検討）

- 大西准教授のご意見として「政府が整備すべき寄附インフラの柱は何か」「『日本版DAF』の普及におけるポイントや課題は何か」「民間で寄附を促進しているプレイヤーの活動を後押しするには何が考えられるか」をお伺いした。

政府が整備  
すべき寄附  
インフラの  
柱

- ・ 税制改正が困難である日本の実情に鑑み、政府は寄附先団体の情報インフラの整備に注力すべきである。具体的には、政府が寄附先の候補となる団体の基礎的な財務データを提供し、民間が付加価値情報（事業内容、社会的インパクト等）を加えて一般向けに分かりやすく提供する「官民の役割分担」が有効である。
- ・ 地域課題に対し、コミュニティ財団、地方行政等が共同で資金を提供する「ジョイント・ファンディング」のような官民協働の枠組みを推進することが求められる。
- ・ 制度変更といった直接的な関与に留まらず、政府が「触媒」「後見人」としての役割を担うことも極めて重要である。政府がフィランソロピーに関与する姿勢を示すこと自体が、寄附セクター全体の社会的信頼性を高めることに資する。
- ・ 日本の文化・国民性に適合した寄附手法として、ブランドギビング（計画寄附※）や、NISA等の金融制度と連携した退職後の寄附の仕組みについても、制度化の検討に値する。

※米国などで広く普及している寄附の方法で、現金での単発の寄附とは異なり、個人のライフプランや資産計画に深く関わる。遺言による寄附（遺贈）や、生命保険、不動産といった現金以外の資産を活用し、「将来、自分の資産を社会のためにどう役立てるか」を生前に計画し、取り決めておくこと。

「日本版  
DAF」の普  
及における  
ポイントや  
課題

（米国におけるDAF制度普及のポイント）

- ・財団設立に比して手軽にオンラインで口座開設できる点、投資・運用という側面が若い世代に訴求しうること、そして寄附と税控除を同時に得られるメリットなどが、その魅力として挙げられる。
- ・匿名での寄附を望む層や、対面での交渉に心理的抵抗がある層のニーズにも応えうる仕組みである。

（直面する課題と日本が取るべき方策）

- ・米国では、税制優遇を受けた資金が社会に還元されず口座内に滞留する「塩漬け」問題が深刻化しており、これを他山の石としなければならない。
- ・米国の規制強化（締め付け）を追随するのではなく、制度設計当初から「透明性の確保」を中核に据えるべきである。具体的には、個々の口座から「どの団体へ」「いくら」寄附されたか、資金の流れを詳細に可視化する仕組みの導入が肝要となる。
- ・金融機関の参入は市場活性化に資する一方、その営利目的が公益性を損なわぬよう、政府は情報公開のルール整備等で適切にバランスを取る役割を担う必要がある。

民間で寄附  
を促進して  
いるプレイ  
ヤーの活動  
を後押しす  
るには

- ・寄附初心者が安心して寄附先を選べるよう、第三者評価機関による「認証」といった民間の取組を後押しすることは、寄附の裾野を広げる上で有効である。
- ・専門人材の育成においては、民間の資格制度創設を容認しつつ、専門職としてのキャリアパスを支えるメンタリングやサポートシステムの構築が不可欠である。
- ・寄附金が人件費や間接費に充当されることへの不信感を払拭するため、その必要性を社会に説く「寄附者教育」は急務であり、そのための議論喚起や、「寄附者の権利章典」のような透明性確保の取組を官民で推進すべきである。
- ・富裕層の寄附を促す上で、政府が経団連や著名なビジネスリーダーを巻き込み、寄附を社会的に可視化するムーブメント（米国のギビングプレッジ※等）を後押しする取組も有効な方策となりうる。

※ビル・ゲイツ氏とウォーレン・バフェット氏が2010年に始めた、世界のビリオネア（資産10億ドル以上の富裕層）を対象とする社会貢献運動。参加者は、生涯もしくは死後に、資産の半分以上を慈善活動に寄附することを誓約（プレッジ）する。

## ■ 対象② その他のエキスパートインタビューご意見

寄附を行う  
富裕層の  
ペルソナ像

- ・ 寄附を行う富裕層は「富の源泉」「ライフステージ」「寄附意向の主目的」という3軸で整理できるのではないか。
  - ①富の源泉：a.自ら築いた富（IPO・M&AによるEXIT型起業家）、b.相続型（ファミリー／地権者）、c.アセットヘビー（不動産・美術品など非流動資産保有者）
  - ②ライフステージ：a.現役世代による生前寄附意向、b.事業承継・相続対策としての生前・遺贈寄附
  - ③寄附意向の主目的：a.社会課題解決（純粋フィランソピー）、b.節税・相続税対策、c.志の具現化（“名前を残す”等）
- ・ これら3軸の組み合わせにより、検討プロセスやスキーム選好、所要時間に差異が出るのではないか。

富裕層の  
寄附スキーム  
検討プロセス

- ・ 寄附の検討プロセスをフェーズ分解すると、①動機形成→②制約確認とスキーム候補検討→③詳細検討・比較→④意思決定・実行→⑤モニタリング・評価 に分けられ、各フェーズを行き来しながら検討が進められる。
- ・ 各フェーズで重視されるファクターとして、以下の決定要因がある。
  - ①動機形成：パーソナルストーリー（幼少期経験、事業経験）、家族・周囲からのインプット、税制優遇希望
  - ②制約・候補：税制優遇幅（相続税・所得税）、人的リソース確保可否（運営コスト・体制）、スピード感  
公益法人設立／公益信託設計／マンション型基金／既存団体への直接寄附 など寄附手法検討
  - ③詳細検討：具体的な理念の検討、既存団体の見学・連絡調整
  - ④意思決定：資産構成（流動性）、寄附規模、冠名希望の有無、今後の運用イメージ
  - ⑤モニタリング・評価：報告頻度・内容、インパクトKPI、再寄附の契機

富裕層における  
寄附実行上  
の課題

- ・ 制度・人材面のボトルネックと寄附受入体制の脆弱性があるのではないか。
  - ①アドバイザー人材の不足：富裕層と受益団体双方の意図を汲み取り、社会課題解決まで一貫支援できる専門人材が絶対的に不足
  - ②受け手組織のキャパシティ不足：大口寄附受入時のガバナンス・会計・報告・フォロー体制や組織人員、インパクト評価能力が未整備
  - ③制度・情報基盤の未整備：制度情報が散在し、公益信託や基金の解釈がわかりにくい。ジャーニー全体を支援するプラットフォームも未整備
  - ④税制・法制度面の課題：税制優遇の手続・要件が複雑多岐にわたり改正も頻繁で、最新情報の提供や周知体制が不十分

- エキスパートインタビューを通じて、「公益財団法人制度の実務と課題」「寄附文化醸成に向けた制度面の検討アイデア」についてもご意見を伺った。

### 公益財団法人制度の実務と課題

#### 設立の意思決定における人的資源確保の壁

- ・財団運営を担ってくれる理事や事務局長等の財産を委ねられる人に巡り会えるかどうか最も大きな障壁。
- ・特に創業者などが会社を手放した後では、企業としてのバックアップを得られず、運営体制の構築が難しくなる。

#### 設立者の想いの永続性を担保するためのガバナンス設計

- ・行政の厳しい管理や定期的なチェックが入る公益財団法人の仕組みが、「不正の抑止力として働くほか、設立者の想いからのズレを未然に防ぐ役割を果たす」ため、厳格なルールはむしろ永続性のための安心材料となっている。

#### 公益認定プロセスにおける行政判断の不確実性

- ・担当行政庁に先例があるかで判断が異なったり、市町村単位の事業が認められにくいなどの体験談がある。
- ・結果として、奨学金事業のように、公益性に資することが明確で、先例が豊富で異論が出にくい事業が選ばれやすくなる傾向がある。

### 寄附文化醸成に向けた制度面の検討アイデア

#### 「法人税版・みなし譲渡課税の非課税特例」の創設

- ・法人が含み益のある固定資産等を寄附した際に生じる「みなし譲渡課税」が、企業資産の社会還元を阻む税制上の最大の障壁となっている。これを解消するため、厳格な要件の下で含み益への課税を免除する特例制度の創設が急務である。

#### 多様な寄附手法の普及促進

- ・国民各層が寄附に参加しやすくなるよう、電子決済ポイントの寄附活用など、現代のライフスタイルに即した多様な寄附手法の普及を後押しする政策的支援が望まれる。

## 5. 考察・まとめ

---

- 今回の調査結果から見えてきたポイントと、それらを踏まえた今後の富裕層による寄附促進への示唆を、「富裕層の寄附認知・動機付け」「富裕層の寄附実施における障害やハードル」「その他公益制度全般での課題」の3つの観点から考察する。

### 1. 富裕層の寄附認知・動機付け

- 金融機関による初期的な情報提供
- フィランソロピーアドバイザーによる伴走支援
- 褒章制度の活用
- 日本版DAFは制度的に可能

### 2. 富裕層の寄附実施における障害やハードル

- 相談体制の課題と柔軟な対応の必要性
- 多様な相談窓口としての専門人材の不足
- 寄附に対するポジティブな社会の雰囲気醸成
- 受け手組織のキャパシティ不足

### 3. その他公益制度全般での課題

- 制度についての情報基盤の未整備
- 提出書類の簡素化と運用の柔軟性
- 公益認定の不透明さや租特法第40条適用の不確実さの改善
- 中小企業による寄附を推進する仕組み

## 5. 考察（具体的内容 1/3）

### 1. 富裕層の寄附認知・動機付け

調査結果からは、富裕層の寄附を促進するためには、寄附者の多様な意向を丁寧に汲み取り、その想いを円滑に実現するための社会的なインフラを整備することが不可欠である。

#### ●金融機関による初期的な情報提供

- ・富裕層の多くは、資産運用の相談などで日頃から金融機関と接点を持つ。この最初のタッチポイントを活かし、社会貢献や寄附に関心を持つ富裕層に対して、その初期的な意向をヒアリングしつつ、金融機関が積極的に情報提供を行ったり、専門家（フィランソロピー・アドバイザーなど）へつなぐゲートキーパーとしての役割を担ったりすることが、寄附への第一歩を後押しする上で極めて有効と考えられる。

#### ●フィランソロピーアドバイザーによる伴走支援

- ・寄附を考えても「どこに寄附すれば良いのか分からない」という課題に直面する富裕層は少なくない。特に、寄附先団体の信頼性や活動内容を個人で判断するのは困難な場合がある。こうした不安を解消し、寄附者の意向を最適な形で実現するためには、フィランソロピー・アドバイザーのような専門家が、寄附先団体の選定から実行までをきめ細かくサポートする「伴走支援」の活用が有効であると考えられる。
- ・実際に、フィランソロピー・アドバイザーの支援を受けた事例では、高い満足度が報告されていた。

#### ●褒章制度の活用

- ・紺綬褒章のような公的な評価制度は、寄附者のモチベーションを高める重要な要素となり得る。個人の寄附行為や企業の社会貢献活動を国が公式に認め、可視化することは、寄附者自身の名誉となり、社会貢献への意欲という内面的な意向に応えると同時に、社会全体で寄附文化を醸成する上でも効果的である。
- ・一方で、褒章制度には寄附を受けた側の申請が必要であることから、制度の積極的な活用が期待される。

#### ●日本版DAFは制度的に可能

- ・米国で普及しているDAF（寄附者アドバイス型基金）は、日本においても「マンション型基金」といった形で実現している。財団設立よりも簡易に始められるこの仕組みは、特に財団設立にハードルの高さを感じる富裕層にとって魅力的な選択肢となりうる。
- ・国は、これらの先進的な取組を成功事例として広く奨励し、金融機関や営利企業がサービスとして提供しやすい環境を整えることで、新たな寄附の流れを創出できる可能性がある。

## 5. 考察（具体的内容 2/3）

### 2. 富裕層の寄附実施における障害やハードル

寄附への関心があっても、実際の行動に移す過程には様々な障害やハードルが存在することが明らかになった。

#### ●相談体制の課題と柔軟な対応の必要性

- ・公益法人や公益信託といった制度は専門性が高く、一般の人にはなじみが薄いのが現状である。そのため、富裕層が寄附を考えた際に「誰に、どこで相談すればよいのか」分からず、気軽に相談できないという心理的なハードルが存在する。
- ・専門家や公的機関による、よりアクセスしやすく柔軟な相談体制の構築が不可欠である。

#### ●多様な相談窓口としての専門人材の不足

- ・現在の寄附に関する相談は、主に寄附先の候補団体や付き合いのある金融機関などが担っている。しかし、それらの相談先は立場や専門性が限定的であり、富裕層と受益団体双方の意図を汲み取り、社会課題解決まで一貫支援できる専門人材が絶対的に不足している。
- ・多様化する富裕層のニーズに応えるためには、国だけでなく、公益制度に精通した民間の専門家や、金融機関、コンサルティング会社といった営利企業など、相談できる窓口を増やすことが求められる。
- ・多様なステークホルダーが連携し、それぞれの専門性を活かして寄附者をサポートするエコシステムの構築が重要である。

#### ●寄附に対するポジティブな社会の雰囲気醸成

- ・ヒアリングでは「税金逃れではないか」といったネガティブな見方をされることへの懸念が語られた。こうした社会的な空気が、寄附者の善意の行動を萎縮させ、結果として寄附市場全体の成長を妨げている可能性がある。
- ・メディアなどを通じた成功事例の紹介など、社会全体で寄附を賞賛し、その意義を共有する文化の醸成が求められる。

#### ●受け手組織のキャパシティ不足

- ・大口寄附は単なる資金提供ではなく「投資」に近く、寄附者は高い成果と透明性を期待する。しかし、受け手組織にはこれに応える経営基盤が未整備な場合が多くある。
- ・具体的には、寄附金の使途を客観的に監督するガバナンスが弱く、その流れを明確に追跡・管理する会計体制が脆弱である。また、活動の成果を分かりやすく伝え、寄附者との関係を深める報告・フォロー体制も不足している。さらに、事業拡大を担う専門的な組織人員が質・量ともに足りず、活動が生んだ社会的変化を客観的に証明するインパクト評価能力も欠けているため、寄附者の期待と組織の経営能力との間に深刻なミスマッチが生じている。

## 5. 考察（具体的内容 3/3）

### 3. その他公益制度全般での課題

最後に、公益制度全般に共通する課題も指摘された。

#### ●制度についての情報基盤の未整備：

- ・税制優遇や公益信託、財団設立といった寄附の選択肢に関する専門的な情報が各所に散在しており、内容も難解である。そのため、寄附者自身が最適な方法を比較検討することが困難になっている。
- ・「どのような社会課題に関心があるか」という動機の整理から、寄附先の選定、実行、成果の確認まで、一連のプロセスをワンストップで支援する相談窓口やオンラインプラットフォームがあるとよい。

#### ●提出書類の簡素化と運用の柔軟性

- ・公益財団法人の設立や運営における提出書類の煩雑さは、寄附者の大きな負担となっている。ふるさと納税のワンストップ特例制度のように、申請手続きを簡素化し、社会情勢の変化に迅速に対応できるような運用の柔軟化が求められる。
- ・一方で、今回の調査では、公益財団法人の厳格な運用が「不正の抑止力」や「理念の永続性」につながり、かえって信頼性を高めるといった好意的な意見も見られた。したがって、手続きの簡素化を進めつつも、ガバナンスや透明性を確保するという、両者のバランスを取ることが極めて重要であると言える。

#### ●公益認定や租税法第40条適用の不透明さの改善

- ・調査では、奨学金事業のような分かりやすいケース以外では公益認定が得られるか不透明である、という不安の声が聞かれた。
- ・また、株式等を寄附した際の「租税特別措置法第40条」の適用も、申請してみないと結果が分からないという不確実性が、大規模な寄附をためらわせる一因となっている。
- ・日本版DAF的な先進的取り組みが実際には公益認定を受けているといった成功事例を積極的に発信し、制度運用のグレーゾーンが「白」であることを明確に示していくことが、寄附者の不安を払拭する上で効果的である。

#### ●中小企業による寄附を推進する仕組み

- ・今回の調査においては、中小企業のオーナーが、自身の経営する企業理念と連動させながら財団活動を行う事例が確認された。寄附を伸ばすには、中小企業からの寄附を、善意だけに頼らず社会的な仕組みで後押しすることも効果的だろう。
- ・例えば、経営資源が限られる中小企業にとって、寄附金の税負担を軽くする優遇制度は、寄附への経済的なハードルを直接引き下げる。
- ・自治体による表彰制度は、企業の社会貢献活動を公的に認めることで、知名度やブランドイメージを向上させる。これにより、顧客や人材からの信頼が高まるなど本業にも良い影響が生まれ、寄附が単なるコストではなく企業価値を高める「投資」と見なされるようになる。