

【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（詳細版）

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。



1. 事業概要・設計	2
2. ヒアリング調査の実施	6
3. アンケート調査の実施	31
4. エキスパートインタビューの実施	58
5. 考察・まとめ	66

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



1-1. 事業概要（結果の概要）

- 金融資産10億円以上の富裕層に対してヒアリング調査を行い、寄附者の想いや検討の過程を事例として整理した（10事例）。
- 金融資産1億円以上の富裕層に対してアンケート調査を行い、寄附実績や寄附意向の傾向と実態を数量として整理した（回答数224）。
- 富裕層の寄附に知見のある有識者・関連する制度・実務等に知見を有する民間関係者へのインタビューを通じて、寄附実態の全体像や政府がとるべき方策についての知見を収集した。
- 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つの観点から考察した。

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条適用の不確かさの改善
- 中小企業による寄附を推進する仕組み

■ 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	<p>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。</p> <p>(必須) 目安として金融資産10億円以上を保有</p> <p>(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</p>
実施方法	<p>【調査時期】 令和7年11月～令和8年2月</p> <p>【調査方法】 上記条件に合致し同意いただいた方へ、対面もしくはオンラインにて実施</p>
調査項目	<p>① 属性や寄附実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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 <p>② 寄附の検討の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ （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 <p>③ 国の制度・情報提供に対する意見・要望</p>

- 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。

	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しにくく、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。

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

自株の寄附により継続的に運営される
奨学金財団の設立事例

松谷 正明氏（70代）

医療機器メーカー名誉顧問（創業家）

寄附テーマ：奨学金

寄附形態：財団設立（自株の寄附）

寄附規模：創業家一族で総額75億円相当（当時）

原点 事業に没頭した兄弟で培った「お礼」の文化

- 「いつ倒産するかわからない」「365日×24時間没頭しなければ、すぐ会社は倒産して夜逃げだ」という強烈な危機感を常に抱き、兄弟で事業に没頭。警報が鳴れば「30秒で工場内に駆けつけられる」社宅に住み、父が創業した事業を守り抜いた。
- 創業期の苦しい時期を乗り越え、事業が軌道に乗り上場を果たしたのは、「多くの皆様のおかげ」という深い感謝の念がある。この感謝の気持ちを社会に還元する行為として「お礼」を考えていた。
- 家族の中に、「お礼ができるような状態になったら、寄附ができる人はしなければならない」という強い信念が元々あった。これは兄弟間で明確に話し合われたものではないが、一族の「文化のようなもの」として自然に醸成されていた。実際、個人としても、これまで出身大学や地元で活動する公益財団法人、国際活動団体などへ継続的に寄附を行ってきた。
- この一族の「文化」ともいえる「お礼」の思想が、財団設立という社会貢献活動へと結実した。長兄（松谷貫司氏）が主導して進めた当財団の立ち上げは、事業を支えてくれた社会への、何より誠実な返礼であった。

選択 財団設立という決断

- 創業家は、会社の経営から完全に退き、外部から招聘したプロ経営者に委ねる「所有と経営の分離」を100%志向し実践。創業家は、会社の長期的な発展を願い、株式を安易に市場で売却するのではなく、保有し続けることを基本方針としてきた。
- 一方で、子や孫に株式を承継する場合、多額の相続税等が発生するものの、「株は売らない」という原則があるため納税資金の捻出が難しく、承継そのものが大きな負担となりかねない状況を課題として認識していた。
- 証券会社からの提案を機に、財団に株式を寄附し配当で運営する手法が、「お礼の文化」や「株式の長期保有」という創業家としての想いを体現し、また、課題を解決することにも繋がると判断し、設立を決意した。
- 社会的な風潮をみて、過去の事例から寄附行為が「税逃れ」と見なされることを危惧。「そう思われるのは本意ではない」との考えから、出資上位者である兄弟は財団から一切の報酬を受け取らないことをあらかじめ決定した。

次ページへ

実践のリアル

「お礼」をかたちにする運営の工夫と、そこで得た手応え

奨学金事業の設計 — 「お礼」の思想をかたちに

- 自社の事業領域である医療業界への恩返しとして支援対象を「医療従事者を指す学生」に、そして創業の地である栃木県への感謝から「栃木県にゆかりのある者」に限定。兄の発案であり、創業家一族に異論なく決まった。
- 財団の奨学金は、返済不要の「給付型」とした。奨学金という言葉から想起される返済義務のイメージを払拭するため、「返さなくてもいい奨学金」とわざわざカッコ書きで説明するなど、応募する学生の立場に立った細やかな配慮を徹底している。
- 進学を控えた高校3年生から、国家試験に臨む大学生、研究に励む大学院生まで、支援を必要とする多様な段階(ステージ)に対応すべく、複数の申請枠を設けている。

運営で直面する現実 — 理想と現実の狭間で

❖ 情報格差という壁

- 応募者数が「説明を受けた先生の熱量次第で決まってしまう」という現実。医学部進学者が多いはずの進学校から応募がゼロのケースもあり、支援が届くべき層へ情報が届かないことへの課題意識を持つ。

❖ 客観性を貫く選考

- 応募者から寄せられる「涙なしでは読めない」ほど切実なエッセイにも、情に流されることなく、客観的な評点に則って選考する姿勢を貫く。これは、事業経営で培われた厳格さと公平性の表れでもある。

❖ 支援効果の課題認識

- 現在の支給額(月額5万円)が「都心部ではインパクトが弱く、応募が伸び切らない」可能性を認識。より実効性の高い支援を目指し、今後の増額も視野に入れている。

活動から得た手応え — 「やってよかった」という実感

- 強制していないにも関わらず、奨学生から自発的に届く「お礼の手紙」は、運営側の大きな励みとなっている。そこに綴られた感謝の言葉に触れるたび、「やってよかった」という活動への手応えと実感を新たにしている。

現在 財団の活動

持続可能な体制への現実的判断

- 当初は完全ボランティアでの運営も検討されたが、活動の持続性を最優先し、実務を担う事務局職員には適正な報酬を支払うことを決定。理想論だけでなく、現実的な運営体制を構築している。

現在の事業規模と実績

- 結果として、現在は毎年90名ほどの奨学生を新規採用。年間約150名に対し総額7,000万円規模の奨学金事業を実現している(2024年度報告より)。
- 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、寄附株式の発行体や創業家の資産管理会社からも毎年一定額の寄附を受けることで、盤石な運営基盤を構築している。

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、創業家の結束

- 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、その結束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」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。

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

多様な団体への直接寄附を経て、
自身での財団設立・寄附に変遷した事例

D氏（60代）

建設会社創業者・会長 財団代表理事

寄附テーマ：児童福祉、国際支援、等

寄附形態：団体・自治体への直接寄附、財団設立・寄附 寄附規模：総額10億円以上

原点 35年間貫く、寄附の哲学

- 創業1年目に、必要最低限の機材だけを用意して立ち上げた事業で想定外の利益を上げた。「これはちょっと儲けすぎだな」と感じたことを機に、個人収入の1割を寄附するというルールを自らに課し、以来35年以上継続している。
- 寄附の主たるテーマは「恵まれない子どもを助ける」こと。理由は「分かりやすい」という極めて実践的な視点に基づく。
- 行動哲学は「お金は出したいが、自分でやりたいわけではない」というもの。それは、専門性や現場の熱意を持つ人々に任せるのが一番だという「他者への深い信頼」の表れでもある。一方で、その手法は常に独創的で「誰もやったことがないようなことを考えてやる」ことを信条とする。
- 「お金を稼ぎすぎても使いきれない。あの世へは持っていけない。大したことをやっているとは思わない」と語る、その視線は常に社会へと向いている。

選択 器としての財団設立

- 自治体の基金や被災地等への大口寄附を続ける中で、「何に使われているかよくわからない」「あまり効率が良くない」という現実と直面。「善意のお金が、本当に困っている人に届いていないのではないか」というもどかしさを募らせる。
- 「それならば、使い方を自分で決められるように」と決意。他者にただ委ねるのではなく、自らの意思と責任を直接反映できる「器」として財団設立を選択した。
- これまでの寄附実績と揺るぎない信念が評価されたのか、公益認定の申請は異例のスピードとなる、わずか5ヶ月で承認された。

組織 求心力と巻き込みの経営

- D氏の掲げるビジョンに共鳴した取引先企業の経営者らが理事に就任。財団の事業のひとつとして建設業界の人材育成にも取り組むことで、「財団活動が生きがいだ」と語るほど、自分事として関わってもらっている。
- 財団の庶務は自社の社員が支援している。「世の中に役立っている実感」が社員の視野を広げ、仕事への誇りを育むなど、優れた社員教育としても機能していると感じる。
- 自身の役割を「テーマやアイデアを出すのが、事業が進み始めたら口は出さない」と明確に位置づける。一方で、トラブル対応については「文句が出てきたら、私に言いに来てと伝えている。全部こっちで引き受ける」と、全責任を負う覚悟を示す。

実践の
リアル

「誰もやらぬこと」を「誰も真似できぬ速さ」で

主な実績

❖ ウクライナ避難民支援

- ・ 侵攻直後、住居提供のみを報じるメディアに「(安全な場所に)連れて来られなくて何を言ってるんだ」と憤り、即座に行動を開始。海外の事業パートナーと私財を出し合い、避難民の受け入れ事業を立ち上げた。
- ・ 行政から「継続性がない」と公益事業としての実施に難色を示されるも、「同じお金で半分以下しか助けられないのはおかしい」と交渉。「善なる思いがあれば、しがらみがあっても突破して動いてくれる」という信念で担当者を動かし、公益事業としての認定を得る。
- ・ 避難民来日後の「住民票が出せない」という行政の壁にも、「突破する力」を発揮し、自ら政府中枢に直談判。わずか10日で問題を解決し、生活再建への道筋をつけた。

❖ 児童養護施設設立

- ・ 退職金の寄附先を地元自治体の首長に相談した際、行政サービスが手薄なエリアへの児童養護施設設立を提案される。
- ・ 自治体主導では設立まで3年かかると聞き、「私がやるのにそんなのんびりしてられません」と即断。新学期に間に合わせるという一点を目指し、関係者を巻き込みながら異例のスピードでプロジェクトを推進。自ら土地を購入し、建設業者にも協力を仰ぎ、1年半での完成に目途をつけた。

展望 今後の展望

- ・ 世の中の富裕層が同じような寄附の動きをしていってくれたら良いなと感じている。
- ・ 特に「子ども応援ごはん」の仕組みは、地域の企業・篤志家が比較的少額からでも着手できる費用対効果がとても高いモデルであると分析。全国展開への期待を寄せている。

❖ 子ども応援ごはんプロジェクト

- ・ 「夏休みに子どもが飢えている」という情報を聞き、「なんとかできないか」と5月中旬に新プロジェクトを着想。地域の飲食店の食事を困っている子どもに無料で提供するスキームを考案し、すぐさま地元自治体や教職員組合に働きかけ、7月の夏休み開始に間に合わせるという離れ業を成し遂げる。
- ・ プロジェクトは財団が食事代の大部分を助成し、飲食店側も一部を負担する仕組み。「世の中善なる人が多い。善なる人の気持ちを引き出すような」制度設計で、50軒以上の飲食店を巻き込む一大プロジェクトへと発展させた。
- ・ 参加した行政職員や飲食店から「やってよかった」「ぜひ次も」という声がかかるなど、地域全体の「やりがい」を醸成することにも成功した。

❖ その他の寄附

- ・ 圏域の児童養護施設に入所する子どもたち全員(数千人規模)に、一人1万円分のクリスマスプレゼント費用寄附を長年継続。
- ・ 圏域の児童養護施設出身者向けの、新生活準備基金を設立予定。

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。

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

会社名を冠した一般財団を立ち上げ、
公益化を目指している事例

F氏（50代）

ITソリューション企業HD社長（創業家）

寄附テーマ：次世代育成、多様性共生

寄附形態：財団設立（今後、現金での寄附）

寄附規模：親族で事業運営に必要な額（千万円単位）を予定

（注）本事例は取材内容をもとに作成した架空事例です。

原点 構想の契機

亡き父の想いの継承

- 他界した父は、生前、事業で得た富を社会に還元する意志を強く持っていた。
- 未来につながる人材育成、特にIT人材の研鑽や科学技術産業の発展に貢献することを夢に描き、出身大学への寄附を実施していたほか、財団法人設立の構想も抱いていた。その遺志を継ぎ、構想を具現化することが最大の動機となった。

本人の想い

- 承継した資産は自分だけのものではないという感覚があり、資産を世の中の役に立てたいという純粋な気持ちを持つ。
- 父が描いた構想を実現したいという強い意志に突き動かされている。
- 父の寄附先からの成果報告に喜ぶ母の姿を見ることが、自身の喜びにもつながっている。

選択 財団設立という手法の採用

主体性を確保し「手触り感」を追求

- 既存の公益法人への寄附も検討したが、「そこに寄与すると（想いが）消えてしまう感覚」があったため、自前での設立を決断した。
- 他者に委ねる「ラクさ」よりも、父の想いを直接的に反映できる「手間」を選択。自分たちの意志で運営できる主体性を重視した。
- 安易なパッケージに頼る「金太郎飴」みたいな財団にはしたくない」という想いが強い。

現在 財団の活動と運営

活動方針

- 本業のパーパスと共鳴させつつ、事業では直接的に関与しにくい領域（次世代の学び支援・多様性共生等）へ挑戦する。
- 取り組むからには、運営者自身が「面白い」と感じられるようなイノベーティブな事業を志向し、活動の持続性を目指す。

運営

- 財団名に企業名を冠し、創業家だけでなく、広く会社関係者からの寄附の受け皿となることも視野に入れる。
- 公益認定を受けたのち、親族の財産を寄附することで、寄附を財団の原資に最大限活用することを目指す。

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

一般財団法人を立ち上げ、
公益化せずに活動を続けている事例

諸藤 周平氏 (40代)

ベンチャー支援会社社長、財団理事長、起業家(過去に創業した会社はエグジット済み)

寄附テーマ:教育、世代をまたぐ社会課題、等

寄附形態:一般財団 寄附規模:数年にわたって合計数億円

原点 価値観の転換と「幸せ」の再定義

非営利活動への懐疑

- かつては起業家として「株式会社で社会貢献している」と自身の活動に絶対的な自信をもっており、非営利活動に対しては「財団なんて意味がないだろう」と、その価値や意義を理解していなかった。
- 株式会社でインパクトを出すことこそが正義であり、「株式会社以外の人は社会貢献していない」という乱暴な解像度で社会を捉えていた時期があった。

価値観の揺らぎと視野の拡大

- 事業の第一線から退き、生活拠点を一度海外に移したが、その後日本に帰国、あえて地方都市への居住を選択した。「東京よりも世界の高級都市よりも地方に暮らす住民の方が幸せそうだった」という発見が、自身の価値観を大きく揺さぶる。
- 宮司、アーティスト、首長など、これまで接点のなかった多様な人々と交流する中で、「自分とは根本的に時間軸が異なる、全く違う社会の捉え方があること」を知った。資本主義の枠外にある豊かさの存在に気づき、自らの「ブラインドスポット(死角)」を自覚する。

選択 「実験の器」としての財団

動機としての知的好奇心

- 多様な人々との交流から、「既存の社会システムがどういう風に揺らいでいるのかを知りたい」という根源的な問いが生まれる。
- 社会貢献という義務感ではなく、純粋な探究心が活動の核となる。

営利では不可能な「未知の領域」への挑戦

- 株式会社では取り組めない、世代を何世代もまたぐような超長期のテーマに挑むため、財団という形態を選択。
- 「やったことがないことだし、やってみよう」と、短期的なりターンを度外視し、「実験としての試行錯誤」の場を求めた。

「公益認定」ではなく「自由」の追求

- 「何をもって公益か、判断できるわけがない」という哲学的な思想をのぞかせる。活動の自由度を制約されかねない公益認定は、当初から選択肢になかった。
- 「今は無駄だと思われる活動が、3世代先には公益な事業になるかもしれない、逆もありうる」。特定の目的や成果に縛られず、「永遠に実験的な側面がある」事業を続けるため、あえて一般財団の形態を維持している。

実践のリアル 実験の器から、新たな潮流は生まれるか——理念の継承という葛藤の先へ

実践 「わからない」から始める財団運営

概念構築のための実験機関として

- ・ 財団を300年先を射程にした超長期の実験機関と位置づける。
- ・ 設立から数年間は具体的な事業目的を定めず、理事同士での対話を通じて方向性を模索。「わからない」という前提から始めることで、固定観念に縛られない新たな可能性の萌芽を待つ。

資金拠出と切なさ

- ・ これまでのところ事業費は個人資産から都度拠出。自らが資金提供者の役割を担う中で「自分がお金を出さだけになってしまうことの切なさ」という葛藤も経験。
- ・ 「お金でうまくいくことはほとんどない」とわかってきた中で、安易な資金投下が思考停止を招くことを警戒する。徐々に、理事それぞれが資金調達も含めたサステナビリティを模索する形へと移行させている。

カオスから生まれる新たな生態系

- ・ 財団での実験的な議論や活動を通じて、理事や関係者がより現実的な時間軸での活動へと発展。財団を母体としながら、NPO法人や株式会社が生まれるという「正の循環」が生じ始めている。
- ・ 財団が、抽象的な概念から具体的なアクションを生む場として機能している。

現在 財団の運営

- ・ 財団会計に精通し、かつ「好きでやっている」と公言する熱意ある会計士に立ち上げ支援を依頼。
- ・ 理念に共感してくれた専門家(フィランソロピー・アドバイザー)の会社に事務局機能を委託している。
- ・ 専門性と情熱を重視してパートナーを選んでいる。

展望 理念の継承と次なる構想

公益性への根源的な問い

- ・ 前述のとおり財団全体の公益認定取得には慎重。
- ・ ただし、財団から生まれた個別の時限的なプロジェクト単位であれば、公益法人化も選択肢となりうると考える。

理念の継承という葛藤

- ・ 財団運営における最大の懸念は、理念の継承の難しさ。「財団の魂が抜けてしまう『終わりの始まり』が何か、まだわからない」と、組織が自己目的化することへの強い警戒感を持つ。
- ・ 恒久的に続けるには莫大な財産が必要だが、それ以上に理念が形骸化するリスクを重く捉えている。

次なる構想—「自己目的化しない」財団

- ・ 「自分が死んだあとに残ってほしいもの」として、ノーベル財団のような形式に関心を寄せる。
- ・ 次世代の株式会社のあり方を問い、人の心や地球をケアする取組・先端研究への助成や、優れた実践者の表彰事業を構想。
- ・ 運用益で助成・表彰を行う「自己目的化しないシンプルな形」で、寄附が集まり理念が広がっていくあり方を模索している。

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

財団設立及び公益化による
大規模寄附を検討中の事例

岡本 景寿氏（80代）

化学メーカー会長（創業者）

寄附テーマ：教育、福祉

寄附形態：財団設立（検討中） 寄附規模：財団設立の規模は検討中（10億円以上）

原点 構想の契機

人生の集大成としての社会還元

- 将来の相続において、資産の多くが税として納められる現実を直視。単なる納税に留まらず、自らの意思で能動的かつ継続的に社会へ貢献する道はないかと検討を開始。
- 取引銀行への相談を通じて、「一度きりの寄附ではなく、長く続ける形」としての財団設立という手法を知り、構想が具体化。
- 事業を通じて社会から受けた恩恵を、自らの名を冠した「仕組み」として社会に還元したい。

本人の思い

- 人口減少が進む出身地（離島）の教育環境に強い問題意識を持つ。未来を担う子どもたちのため、支援の核として、単なる金銭給付に終わらない「知的・精神的インフラ」の構築を志向。ビジネス界の第一線で活躍する人物や大学教員等を招聘し、中高生や地域住民が刺激を受ける講演会の定期的な開催を企画。
- 「ただ奨学金を出すだけではなく、島の住民や学生に夢を持ってもらえるような取り組みがしたい」と語る。

選択 「自らの思い」を託す器としての財団

- 既存の公益法人への寄附も選択肢として検討したが、「自分の思いと合わない部分が出てくるかもしれない」という懸念を抱く。
- 他者に委ねる効率性よりも、自らの哲学やビジョンを直接的に反映できる「器」を自ら創造することに価値を見出し、財団の自前設立を決意。

過程 財団設立に向けた道のり

- 資産の運用益で、故郷の教育と全国の福祉を支える永続的な支援の仕組みを構築したい。
- 運営においては、自身の思いに共感する友人や地域の有力者等を理事に迎える構想を描く。
- 税理士等の専門家の協力を得ながら、設立手続きを進めていく見通し。
- 財団の永続性を見据えると、世代間の継承という現実的な課題も検討しなければならない。事業を継承した子息は当面は本業への専念を望んでおり、財団運営への関与には慎重な姿勢を見せている。

現在 財団の活動

財団の事業内容（予定）

- 教育支援（出身地）：奨学金や備品購入費といった直接的な支援
講演会の開催（知的・精神的インフラの構築）
- 福祉助成（全国）：福祉事業への助成金（詳細未定）

財団の運営

- 会社とは切り離れた個人の財団として運営予定

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を
設立した事例

I氏（60代）

建設関連事業（創業者・エグジット済み）

寄附テーマ：こども・福祉分野

寄附形態：マンション型財団でマイ基金の設立 寄附規模：10億円

原点 寄附の動機

資産継承への考え

- 5～6年前から会社のM&Aを意識し始め、同時にエグジット後の資産の使い途を構想。「自ら努力して稼いだお金は実になるが、降って湧いたようなお金は本人のためにならない。かえって人生をダメにしてしまう可能性もある」との考えから、子どもたちには必要最低限の資産のみを相続し、自身の資産は「自分の代で社会に還元する」という基本方針を持っていた。

子どもの格差に対する問題意識

- 自身は幼少期に経済的に不安定な生活を経験。それに比べ、自身の子どもは「欲しいと思う前に物が手に入り、欲しいものが思い浮かばないほど恵まれている」と感じていた。
- 一方で、現代でも親がいない、あるいはDVなどで親元を離れざるを得ない子どもたちがいる。その違いは「子ども本人の責任ではなく、生まれた環境によるもの」。この理不尽な格差に対し、「自分の子どもを幸せにすればするほど、そのギャップに苦しくなる」という良心の呵責を覚えていた。
- この問題意識が、困難な状況にある子どものために寄附を行いたいという直接的な動機となった。

選択 マイ基金という手法の採用

財団設立構想と断念

- 当初は個人での財団設立を検討したが、以下の課題から断念した。
 - ① 永続性の課題
 - 自身の死後、あるいは次の世代、そのまた次の世代へと引き継がれる中で、当初の理念が維持され、組織が適切に運営され続けるかという点に自信が持てなかった。
 - ② 運営効率の課題
 - 10億円という資金は単独の財団としては小規模であり、運用益の中から役員報酬や事務所経費などの運営費を捻出すると、実際に支援活動に充てられる資金が限定的になってしまうと考えた。
 - ③ 体制構築の課題
 - 財団設立には最低7名の役員が必要であることや、小規模な組織では特定の個人の意見に運営が左右されるリスクも懸念した。

マイ基金の活用

- 事業で関わりのあった金融機関から、マンション型財団でマイ基金を設立する手法を紹介された。
- 他のテーマ型基金では「自分の思い描く寄附を行えるようには思えなかった」が、マイ基金では自身の想いを反映した基金を設計できる点に魅力を感じた。
- 安定的な大規模組織の傘下で基金を設けることは、永続性、運営効率、堅固な管理体制が期待できる「すごくいいシステムだな」と判断した。

実践の
リアル

想いを「実装」する対話の力。専門家との協働で磨かれた支援計画と、寄附者が見出した新たな景色

検討 対話を通じて醸成された支援計画

- 寄附の具体化は、財団担当者と約1年にわたって対話を重ねる中で進められた。
- 当初、児童養護施設を退所する子どもの「連帯保証人になる」「生活資金を無利子で貸し付ける」といった直接的な支援を構想していた。
- しかし、財団担当者との対話の中で考えは変化。定量データや現場へのヒアリングに基づくリサーチ結果を聞く中で、「現場のニーズは自身の当初の思い込みとは異なるところがあることを学び、考えをアップデートしていった」。
- 本人は、この経験を「自身の漠然とした思いが、専門家の客観的なデータと現場の声に基づき、より洗練され、実効性の高い支援計画へと昇華していく過程」と捉えており、「納得のいくところまでちゃんとキャッチボールができた」ことが、今回の寄附における最も高い満足感につながっていた。
- 最終的に、より構造的な課題である「貧困の連鎖」を断ち切る方向へと視点が移り、「生まれ育った環境の違いによって他の子どもと同じ機会を得られない状況をなくす」ことを目指す分野への助成を決定した。

現在 基金の概要

基金の助成テーマ(予定を含む)

1. 児童養護施設退所児童のリービングケア(自立支援)
2. 企業連携と就労マッチング
3. 退所後のアフターケア
4. 政策提言

実感 寄附の実感と今後の関わり

活動の「ガラス張り」と当事者としての実感

- 寄附金がどのようなプロセスで配分されているか、「流れが『ガラス張り』で見えることが、安心感と信頼感につながる」と評価している。
- 助成先での資金の使われ方を肌で感じ、自身の見聞を広めるため、財団に「アンバサダー」という肩書の名刺作成を依頼。年に数回、迷惑にならない範囲で助成先を訪問している。

基金の永続性と発展への期待

- 基金は「未来永劫やれるように、元本には手を付けず」に運用する方針を選択。
- 「自分が設立した基金には、他の人にも参加してもらいたい」と考えており、基金規模の拡大によって、助成対象を全国へより多く広げることに期待を寄せている。

寄附活動の面白さ

- 寄附活動は、新たな社会課題や専門家の知見に触れる機会であり、「自分の知らない世界に関わることで、考え方がアップデートされたり、違う景色が見えたりすること自体が面白い」と語る。金儲けのためではない自身の取り組みに、「違う景色を見たい」という知的好奇心が根底にある。

現在 基金の運営

- 自身はあくまで基金の創設者であり、理念の実現という大局を見守る立場を貫く。
- 募集要項等の詳細は財団担当者の提案に任せているほか、助成先の選定等にも関わっていない。

「価値」の承継か、「負担」の継承か — 美術品コレクターの葛藤

財団設立・公益信託制度に
関心をもっている事例

J氏（70代）

一代で複数の事業を築き上げた実業家

寄附テーマ：自身が収集した美術コレクションの活用 寄附形態：検討中

寄附規模：十億円相当の美術品（日本画や近代の漆芸品など千点）

（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 承継を考え始めた契機

“この価値は、誰が引き継ぐのか”

- 一代で事業を興し成功を収める傍ら、長年にわたり情熱を注ぎ、日本画や近代の漆芸品を中心とした美術コレクションを形成。
- 近年体調を崩したことを機に、事業・資産承継の道筋はつけたが、手塩にかけた美術品の扱っただけが最大の懸案事項として残る。
- 美術品に関心のない家族から、相続しても「管理の負担になるだけ」「私たちに数点だけ残してもらえれば十分」と告げられる。
- このままでは、高額な相続税がかかってしまう点にも危機感を抱いている。

本人の想い

- コレクションは自身の人生の軌跡そのものであり、「せっかく集めたもの」を安易に売却・処分することには強い抵抗感がある。
- その一方で、家族が管理・処分に苦労し不幸になってしまう事態は避けたいという想いとの間で葛藤している。
- 「自分が死ぬ前のどこかで、然るべきところに引き取ってもらおう」道筋をつけることが、収集家として、また家族に対する最後の責任だと考えている。

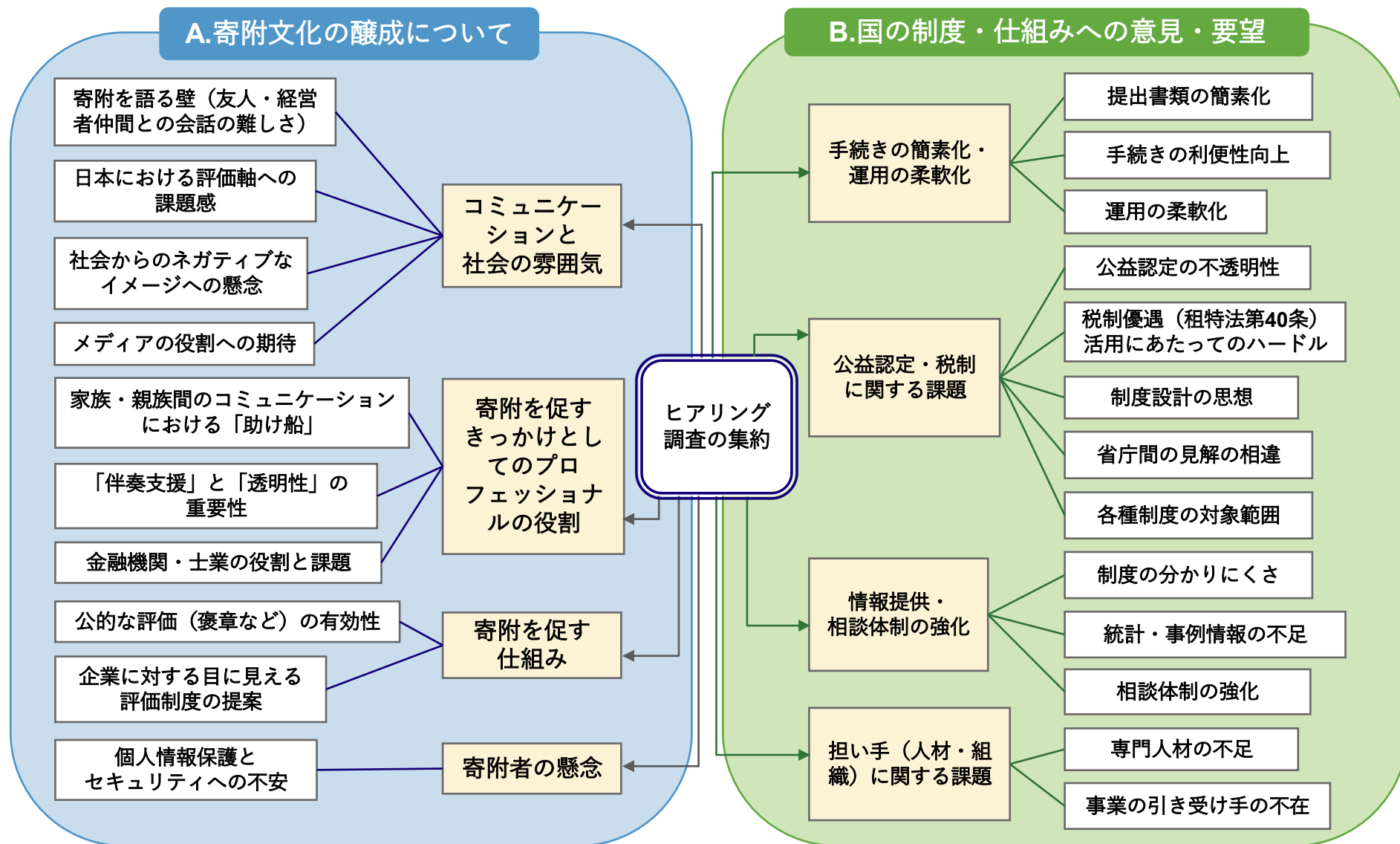
過程 解決策の模索

- 当初は、自身の名を冠した財団を設立し、小規模な美術館を運営することも視野に入れていた。
- しかし、自身の健康状態や、設立後の運営が次世代の「重荷になる」との懸念から、財団設立案は頓挫。
- そのような中、法改正で可能となった美術品の「公益信託」に財団設立以外の可能性を感じているほか、既存の美術館等への寄附も視野に検討を進めている。
- 価値の高い一部の作品は美術館等の展示用に、価値がそれほど高くないコレクションについては、例えば小学校への貸し出しなどを通じ、「ガラス越しではない至近距離で見てもらおう・実際に触れてもらう」ようなイベントに活用できないか、と願いを持つ。

課題 制度への期待と直面する現実

- 「そもそも、誰が受託してくれるのか」「価値の判断が難しいものまで含めた千点のコレクションを、本当に管理できるのか」という、担い手を巡る根本的な課題には、誰に相談したらよいかかわからずにいる。
- 想いを実現させるための具体的な道筋や先事例に関する情報を「いち早く教えてほしい」と金融機関担当者に依頼している。
- 有効な承継手法が見つからなければ、コレクションが散逸する未来が待っている。「残された時間との勝負である」という焦燥感を抱え、今も最適解を模索し続けている。

- 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

寄附を語る壁（友人・経営者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。
- ・お酒の席でお金の使い道が話題に上ることはあっても雑談程度に留まり、病気や遺言といったプライベートな話ができるような親しい間柄でなければ、寄附の話は切り出しにくい。

日本社会における評価軸への課題感

- ・日本は「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。
- ・国際的には「社会貢献を伴わない成功は評価されにくい」という価値観がある一方で、日本ではまだ「成功したなら社会に還元するのが当たり前」という考えが十分に共有されていない。
- ・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。
- ・特に、過去の不正事例を背景に制度が厳格化された結果、寄附に対してまず疑いの目を向けるような性悪説的な風潮を感じることで、寄附者の活動を萎縮させることにつながっているのではないか。

メディアの役割への期待

- ・テレビや新聞といったマスメディアが、寄附活動をよりポジティブに、そして継続的に取り上げることで、社会全体の寄附に対する意識が変わり、寄附をしやすい雰囲気が醸成されることに期待する。
- ・著名なジャーナリストの番組や新聞記事、広告などは、社会課題を知る重要な情報源となっている。

A. 寄附文化の醸成について

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。

「伴走支援」と「透明性」の重要性

- ・事業に成功した人の中にも「世の中のために寄附したいが、どこに寄附したら良いかわからない」という人は少ない。
- ・寄附者の漠然とした思いを、専門家が客観的なデータや現場の声を基に具体的な支援計画へと昇華させ、納得がいくまで対話を重ねる伴走支援を受けられると、高い満足感につながる。
- ・寄附金の多くが団体の運営費に使われるのではないか、という寄附者の不安を払拭するため、使途の透明性を確保することも重要。

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。
- ・ 「褒章が欲しい」と明確に希望する人もいる一方で、「それ自体が目的ではない」と考える人もいる。
- ・ 自身の社会貢献活動が公に評価されることは名誉・喜びと感じられており、特に地方の名士や経営者にとっては重要な意味を持つ可能性がある。
- ・ 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。

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。
- ・ 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。

寄附者の
懸念**個人情報保護とセキュリティへの不安**

- ・ ネットで検索すれば個人の住所まで特定されかねない現代において、大口の寄附によって名前が公になることには、セキュリティ面での不安や個人情報保護の観点からためらいがある。
- ・ 出身大学への大口寄附を行った際に、セキュリティの懸念から大々的に名前を出すことは控えた。

B.国の制度・仕組みへの意見・要望

手続きの
簡素化・
運用の
柔軟化**提出書類の簡素化**

- ・公益財団法人の設立や運営に関して、行政へ提出する書類が膨大である。
- ・善意で社会貢献活動をしようとしている者にとって、過剰な事務負担となっている。
- ・特に、毎年提出する事業報告書などの作成が非常に大きな負担になっている。
- ・書類の形式を整えることに重きが置かれ、活動の実態よりも形式が優先される「形式主義」に陥っているのではないか。

手続きの利便性向上

- ・ふるさと納税のワンストップ特例制度のように、寄附に関する手続きがオンラインで簡便に完結するような仕組みを望む。
- ・現状の手続きの煩雑さが、寄附へのハードルを上げている側面がある。

運用の柔軟化

- ・定款に記載のない緊急支援（例：大規模災害など）へ迅速に対応したいが、制度上、単発の事業は認められにくく、柔軟な対応が難しい。
（注）令和6年12月のガイドライン改正により、一定の範囲で緊急事態における対応は事後の届出事項とする旨を明記。この場合に、定款変更を必要とする場合も、当該変更については事後の届出事項となる。
- ・事業内容の変更を行おうとしても、行政の承認手続きに時間がかかりすぎるため、社会の変化に即応できない。
- ・多額の寄附金が一度に入り年度内に使い切れない場合の会計処理など、資金の持ち越しに関するルールをより柔軟で使いやすい運用にしてほしい。

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、前例の少ない先駆的な事業が「公益性がある」と認定されるのか、基準が不透明で不安を感じる。
- ・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。

制度設計の思想

- ・寄附行為に対して、まず税逃れを疑うような、性悪説に基づいた制度設計になっていると感じる。それにより善意で活動しようとする寄附者の意欲を削ぎ、活動を萎縮させているのではないか。

省庁間の見解の相違

- ・寄附者が寄附先の選定委員会に参加することについて、内閣府は「問題ない」という見解だが、国税庁は「寄附者への特別の利益」にあたる可能性があるとしており、見解が一致していない。
- ・この省庁間の「ねじれ」が、財団のガバナンス設計における制約となり、柔軟な運営を阻害している。

各種制度の対象範囲

- ・紺綬褒章の対象となる寄附先に、認定NPO法人が一部しか含まれていないなど、寄附先団体の種類によって扱いが異なる状況がある。対象範囲を見直してほしい。
- ・中小企業がより寄附をしやすくなるような、企業向けの税制優遇措置を拡充してほしい。

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。
- ・新たな公益信託制度において「美術品の信託」なども制度上は可能となるが、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>(必須) 目安として金融資産1億円以上を保有</p> <p>(いずれか必須) 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>【調査時期】 令和8年1月29日～2月5日</p> <p>【調査方法】 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"> ➤ 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 <p>② 寄附の動機・意向</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 <p>③ 寄附を行う際の障壁・懸念事項</p>

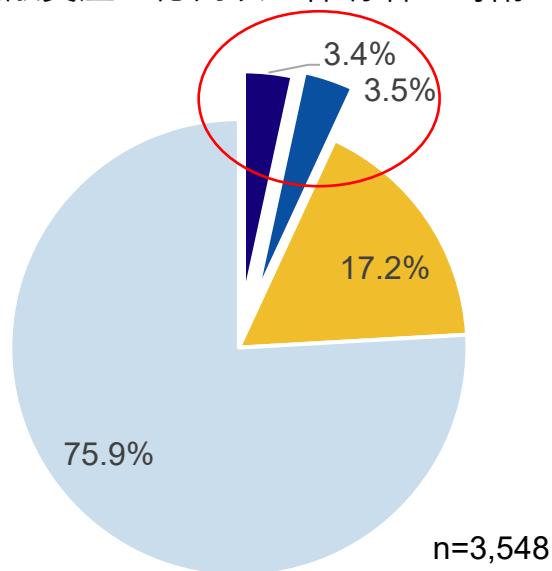
No.	分類/対象者	質問内容
Q1	スクリーニング	現在のあなたの世帯の金融資産額はおよそどの位ですか。
Q2	スクリーニング	過去10年以内に、個人として、公益や社会課題解決が目的の寄附や財団設立などを「累計1000万円以上」の規模で行ったことはありますか。
Q3	寄附経験あり	過去10年以内に、個人として、どのような形で寄附をしたことがありますか。
Q4	団体への寄附	寄附をした団体について、以下の問いにお答えください。 ①寄附先はどのような団体等ですか。 ②そのうち、税制優遇を適用した寄附はどれですか。
Q5	団体への寄附	過去10年間の団体等への寄附の総額はどの位になりますか。
Q6	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%

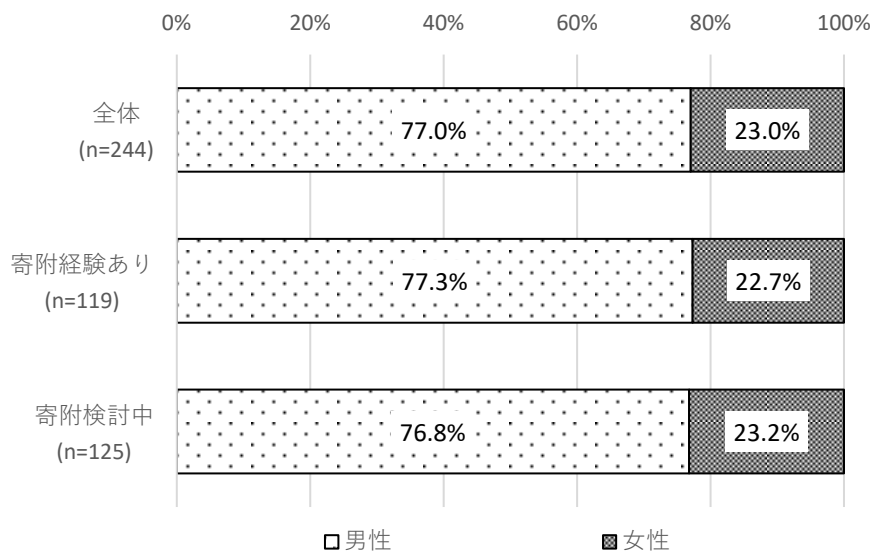
- 累計1000万円以上の寄附または財団設立を行ったことがある
- 行ったことはないが、検討・準備している最中である
- 行ったことはないが、機会があれば検討したい
- 行ったことはないし、今後も検討しない

※全体値と比較して差の大きいセルを色塗り

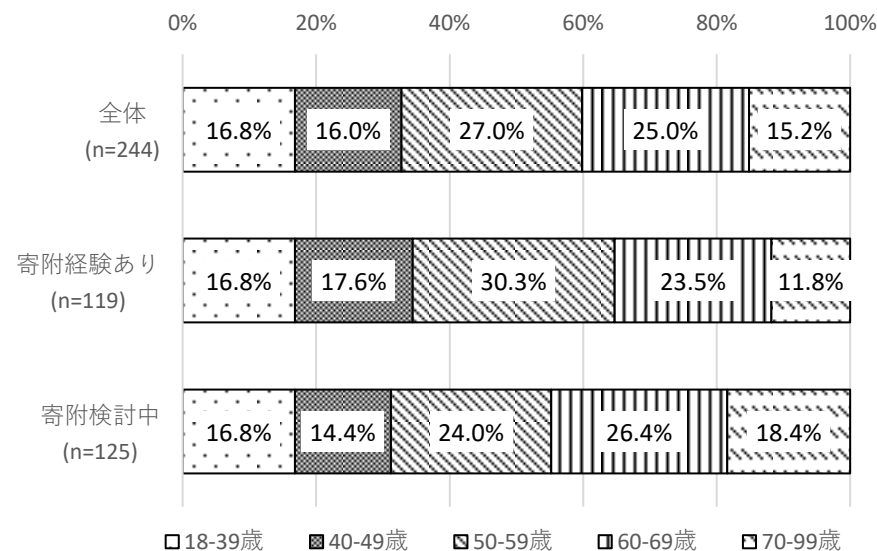
+5ポイント以上
 -5ポイント以下
 +10ポイント以上
 -10ポイント以下

- 回答者の性別は、男性が77.0%、女性が23.0%であり、寄附段階別に差はみられなかった。
- 回答者の年齢は、「50-59歳」が27.0%と最多であり、「寄附経験あり」群では「50-59歳」が、「寄附検討中」群では「70-99歳」がやや多い傾向がみられた。

図表 回答者の性別（単一回答）
（全体および寄附段階別の集計）



図表 回答者の年齢（単一回答）
（全体および寄附段階別の集計）

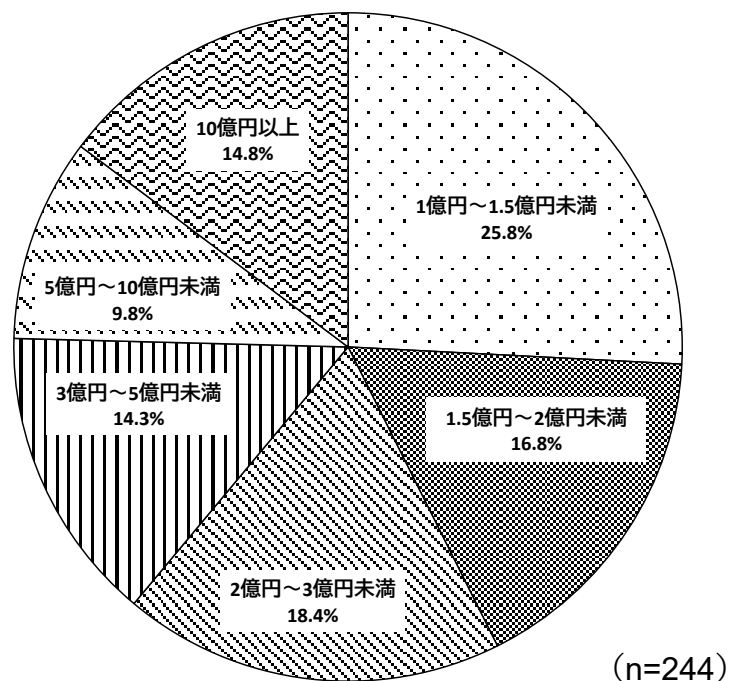


(注) スクリーニング設問による分類。
 寄附経験あり：過去10年間に累計1000万円以上の寄附を行ったことがある。
 寄附検討中：（累計1000万円以上の寄附は）行ったことはないが、検討・準備している最中である。

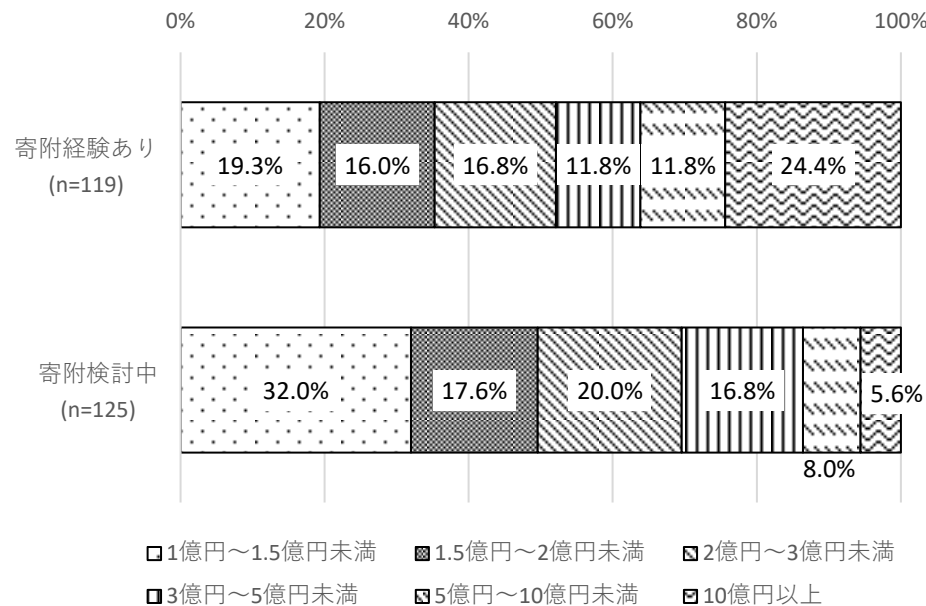
(注) サンプル数を確保するため、39歳以下、70歳以上はそれぞれひとつの区分として集計した。

- 回答者の世帯の金融資産は、「1億円～1.5億円未満」が25.8%と最多、次いで「2億円～3億円未満」が18.4%、「1.5億円～2億円未満」が16.8%であった。
- 寄附段階別にみると「寄附経験あり」群では「10億円以上」の割合が最も高く、「寄附検討中」群では「1億円～1.5億円未満」の割合が最も高くなっていた。

図表 世帯の金融資産額（単一回答）

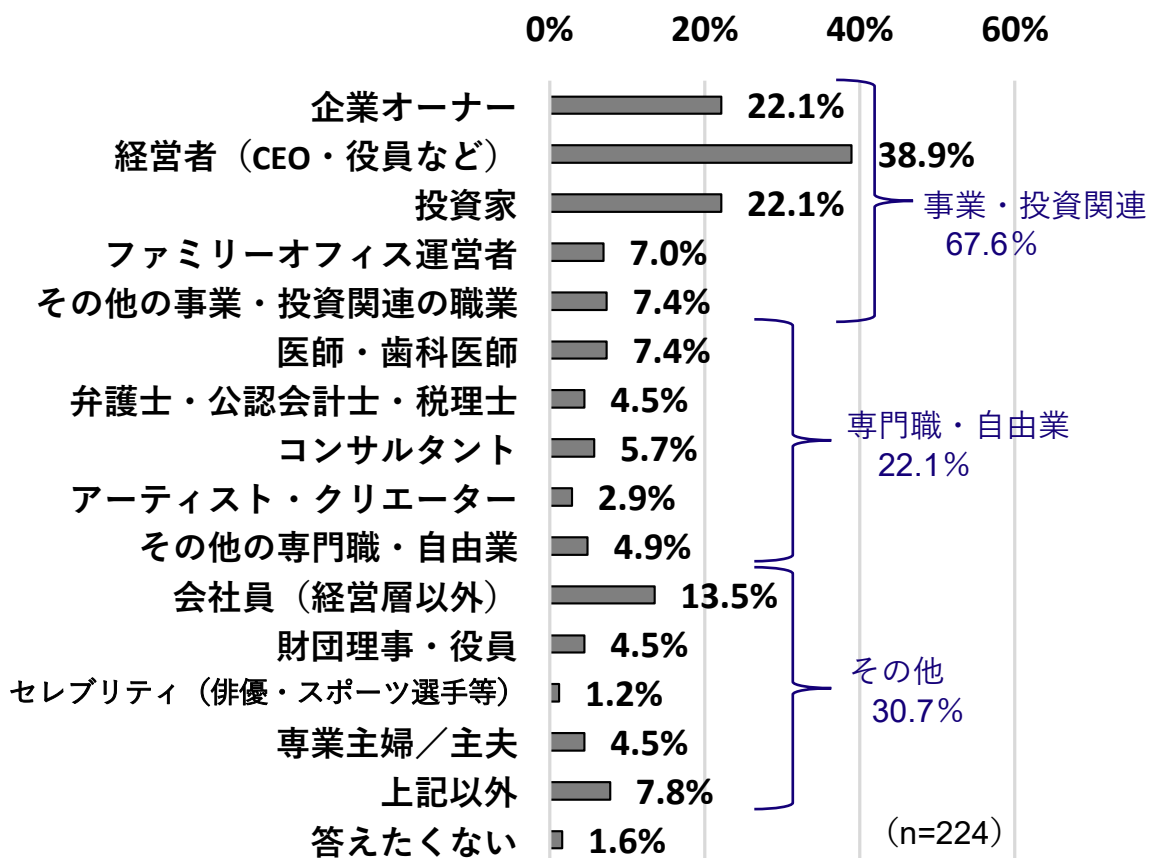


図表 寄附段階別の世帯の金融資産額（単一回答）

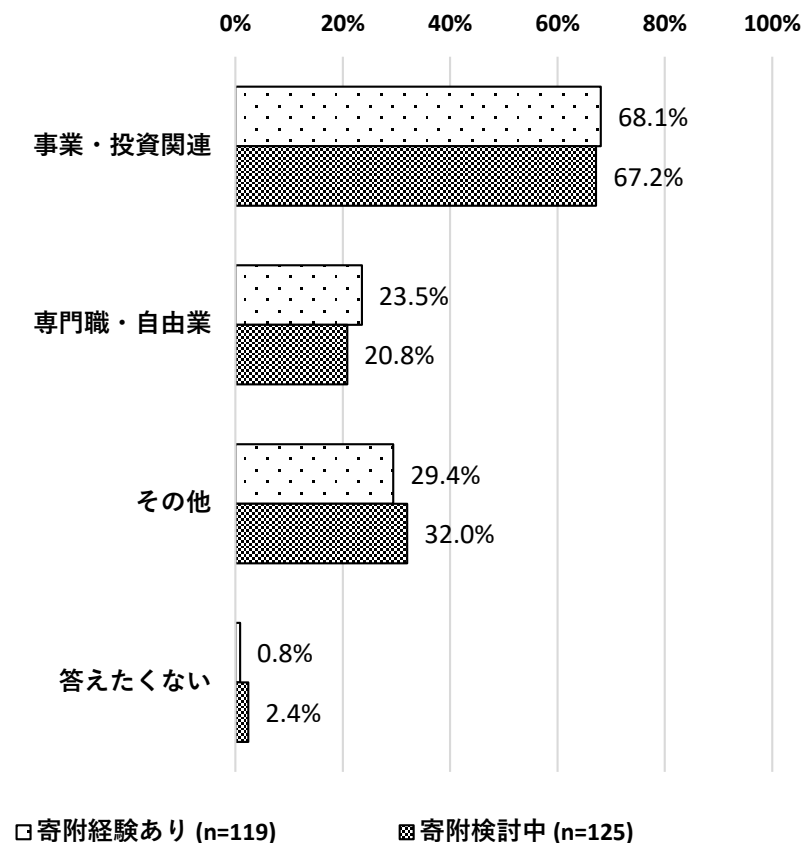


- 回答者の職業（複数回答）では、「経営者（CEO・役員など）」が38.9%と最多、次いで「企業オーナー」、「投資家」が22.1%であった。職業類型としては「事業・投資関連」を選択した者が全体の67.6%であった。
- 寄附段階別に差はみられなかった。

図表 回答者の職業（複数回答）



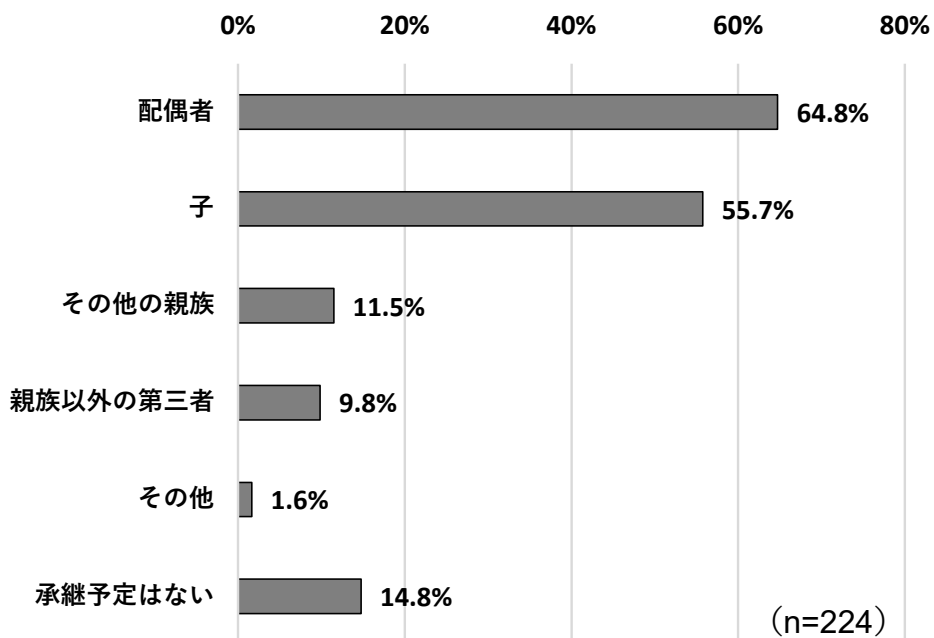
図表 寄附段階別の回答者の職業類型（複数回答）



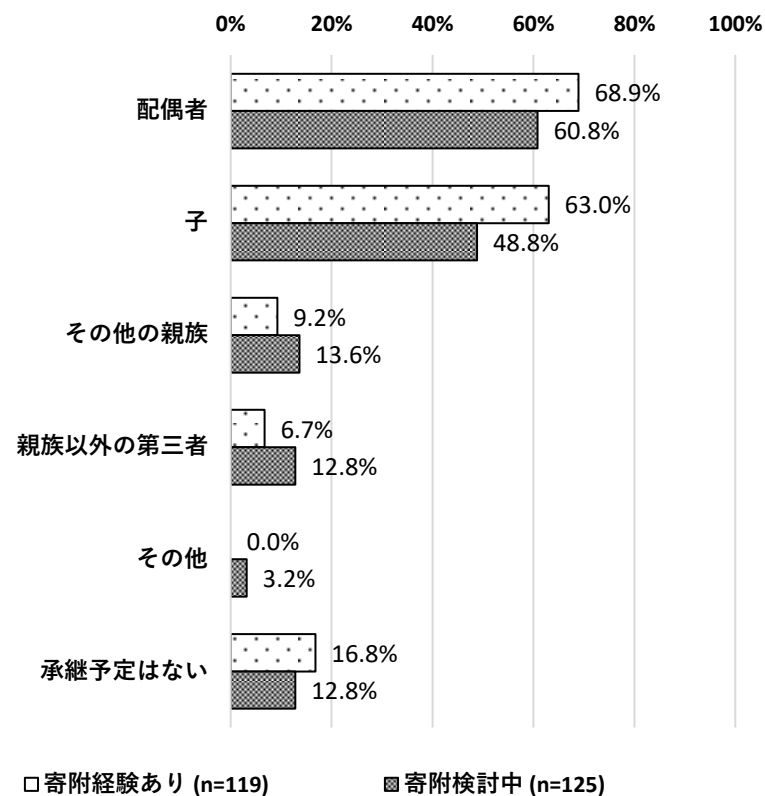
(注) 職業類型として、「事業・投資関連」「専門職・自由業」「その他」に分類した。それぞれの類型内の項目を1つ以上選択した者をカウントしている。

- 資産承継先の想定は、「配偶者」が64.8%と最多、次いで「子」が55.7%であった。
- 寄附段階別にみると「寄附経験あり」群では「寄附検討中」群と比較して、「子」が14ポイント程度高くなっていた。

図表 資産承継先の想定（複数回答）



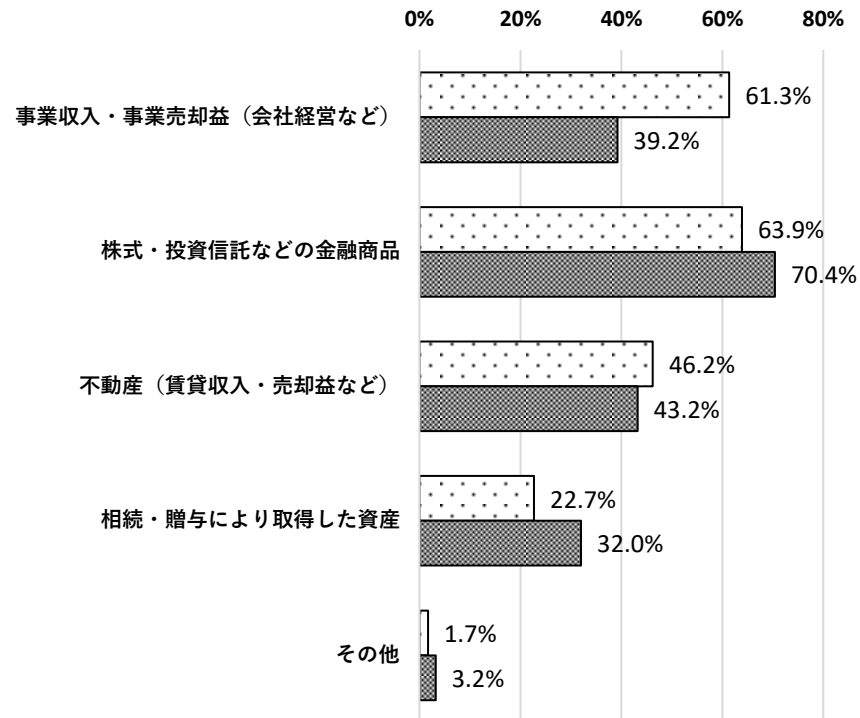
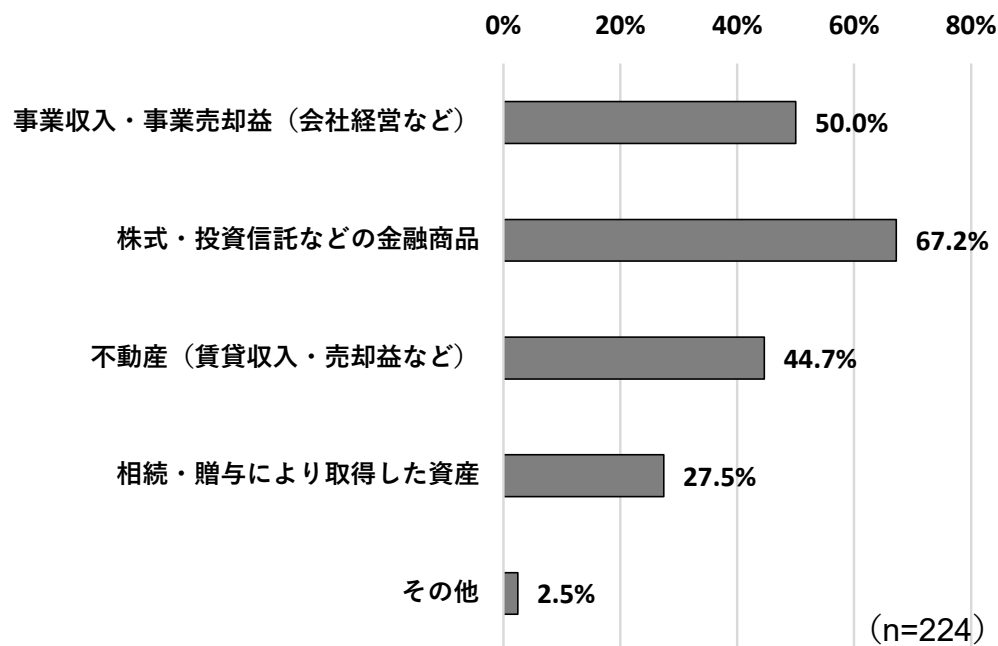
図表 寄附段階別の資産承継先の想定（複数回答）



- 大規模寄附の原資では、「株式・投資信託などの金融商品」が67.2%と最多、次いで「事業収入・事業売却益（会社経営など）」が50.0%であった。
- 寄附段階別にみると「寄附経験あり」群では「寄附検討中」群と比較して、「事業収入・事業売却益（会社経営など）」が20ポイント以上高くなっていた。

図表 大規模寄附の原資（複数回答）

図表 寄附段階別の大規模寄附原資（複数回答）

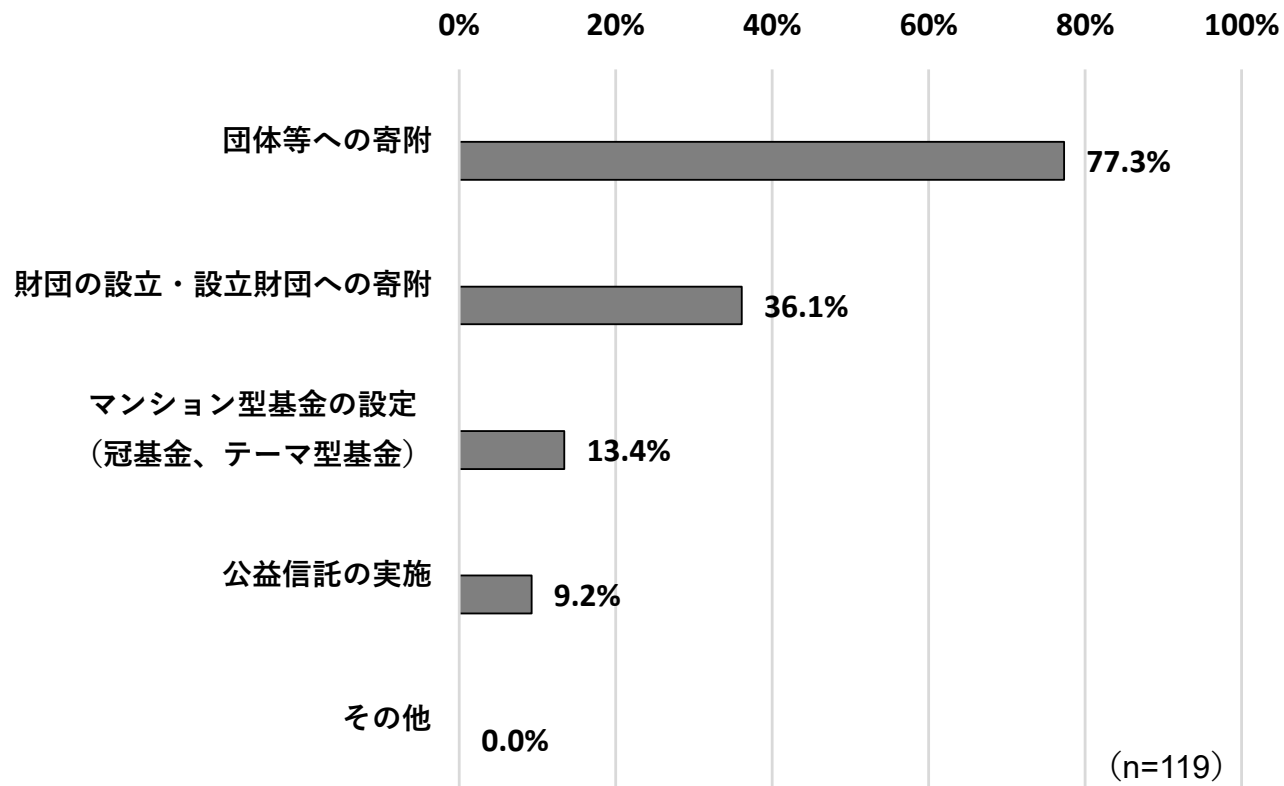


□ 寄附経験あり (n=119)

■ 寄附検討中 (n=125)

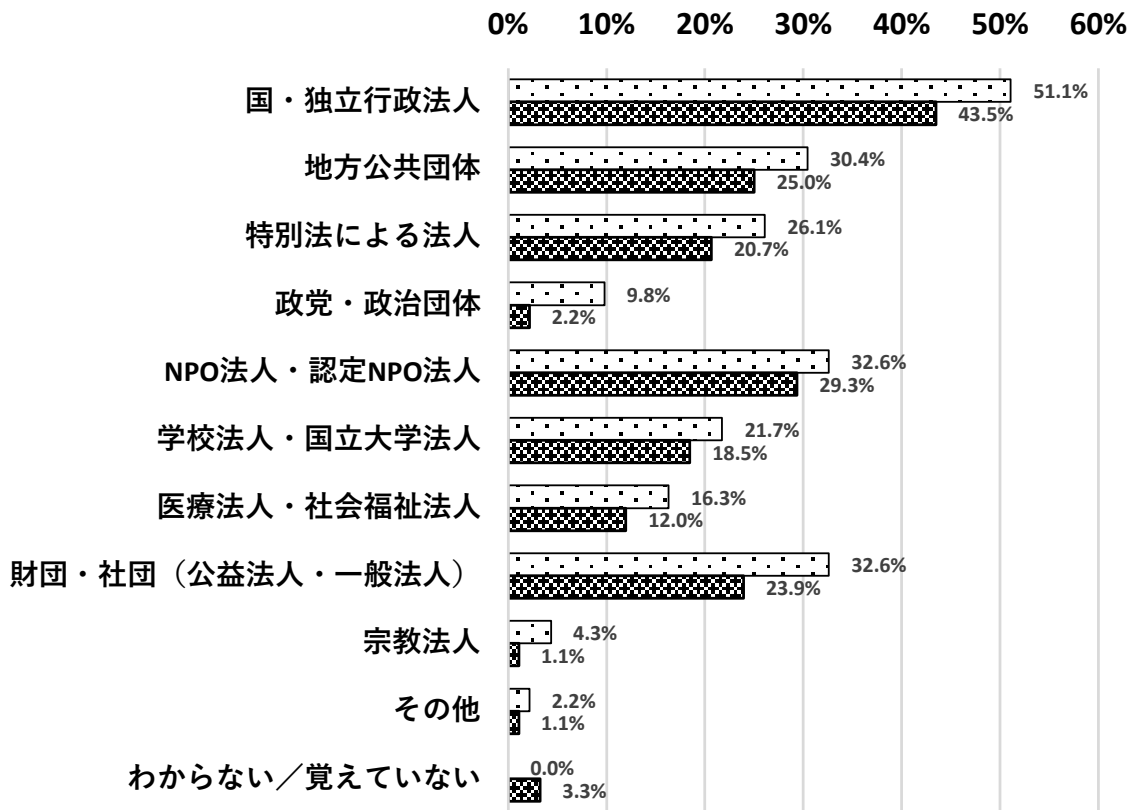
- 「寄附経験あり」の者に対して過去10年以内の個人としての寄附の方法を尋ねたところ、「団体等への寄附」が77.3%と最多、次いで「財団の設立・設立財団への寄附」が36.1%であった。

図表 過去10年以内の個人としての寄附の方法（複数回答）



- 「団体等への寄附」を行った者について、寄附先の種別を尋ねた。また、税制優遇適用を受けた場合にはその寄附先種別についても尋ねた。
- 寄附先団体、税制優遇適用を受けた寄附先ともに「国・独立行政法人」が最多であった。

図表 寄附先団体の種別（複数回答）



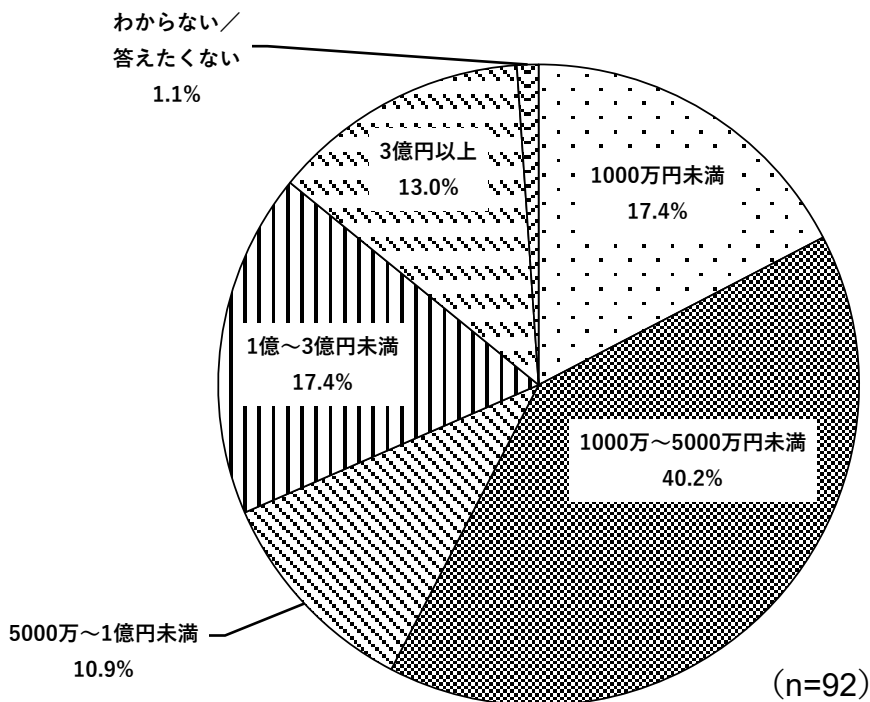
※寄附先団体の具体例（以下の例を調査票に提示）

国・独立行政法人	国立〇〇センター、国立博物館・美術館、JAXAなど
地方公共団体（都道府県・市区町村）	都道府県、市区町村、県立〇〇、市立〇〇など
特別法による法人	日本赤十字社など
NPO法人・認定NPO法人	国境なき医師団日本、ワールド・ビジョン・ジャパン、ピースウィンズ・ジャパンなど
学校法人・国立大学法人	〇〇大学基金、iPS細胞研究基金、私立大学など
医療法人・社会福祉法人	民間病院、介護施設など
財団・社団（公益法人・一般法人）	あしなが育英会、日本ユニセフ協会、セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン、WWFジャパンなど

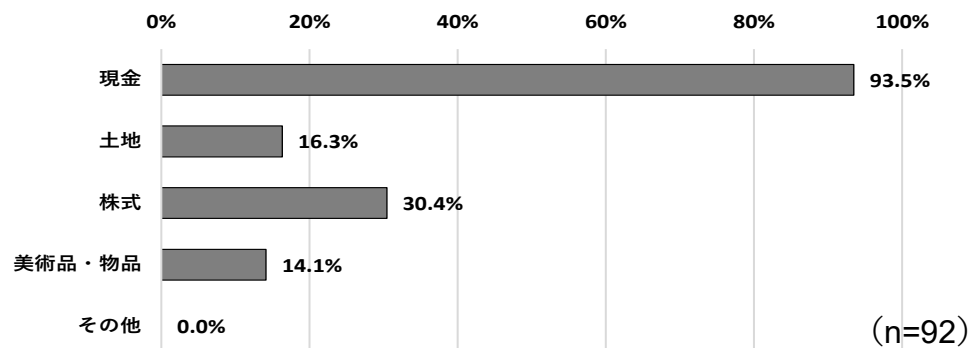
【設問1】 □ 寄附実施済みの団体 (n=92)
 【設問2】 ■ うち、税制優遇適用 (n=92)

- 団体等への寄附総額では、「1000万円～5000万円未満」が40.2%と最多、次いで「1000万円未満」、「1億円～3億円未満」が17.4%であった。
- 団体等へ寄附した財産の形態では、「現金」が93.5%と最多、次いで「株式」が30.4%であった。
- 団体等へ寄附した財産の現金割合は、「すべて現金での寄附」が62.0%と最多であった。

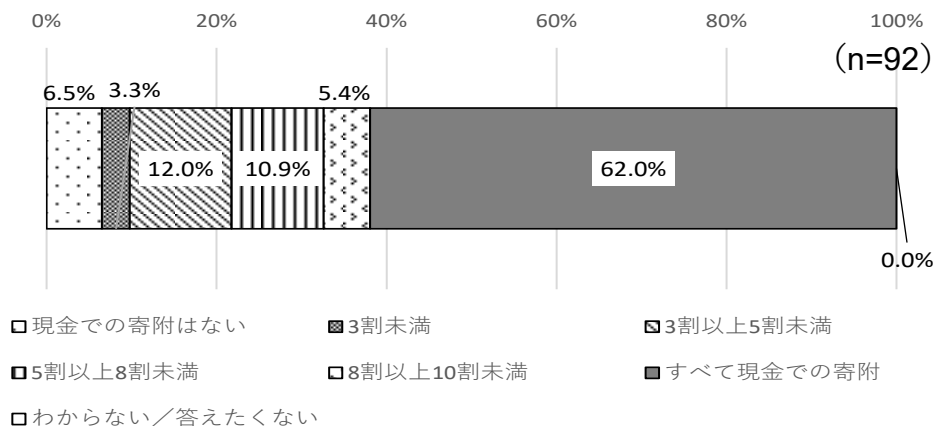
図表 団体等への寄附の寄附総額（単一回答）



図表 団体等へ寄附した財産の形態（複数回答）

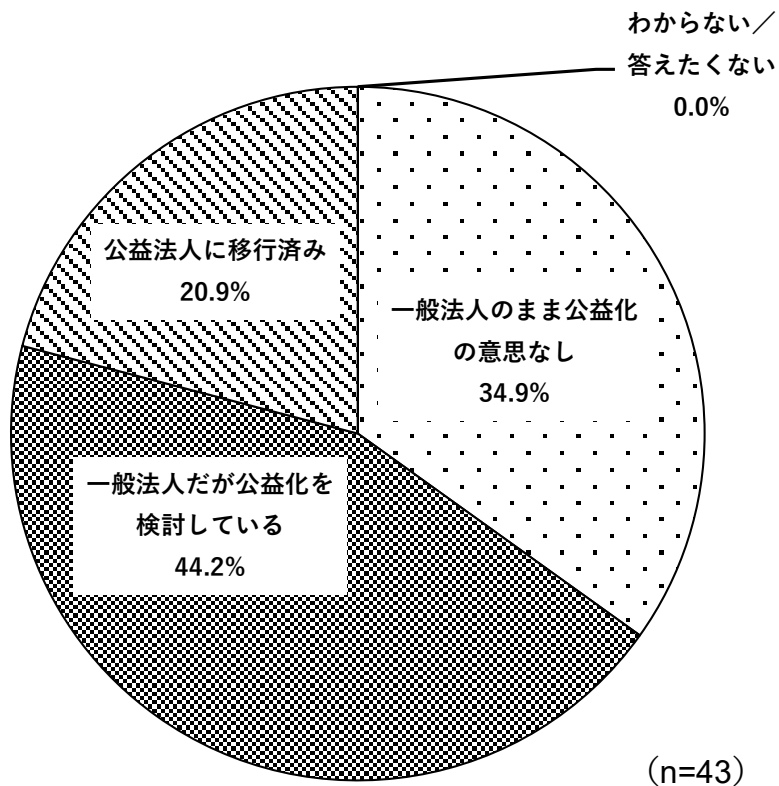


図表 団体等へ寄附した財産の現金割合（単一回答）

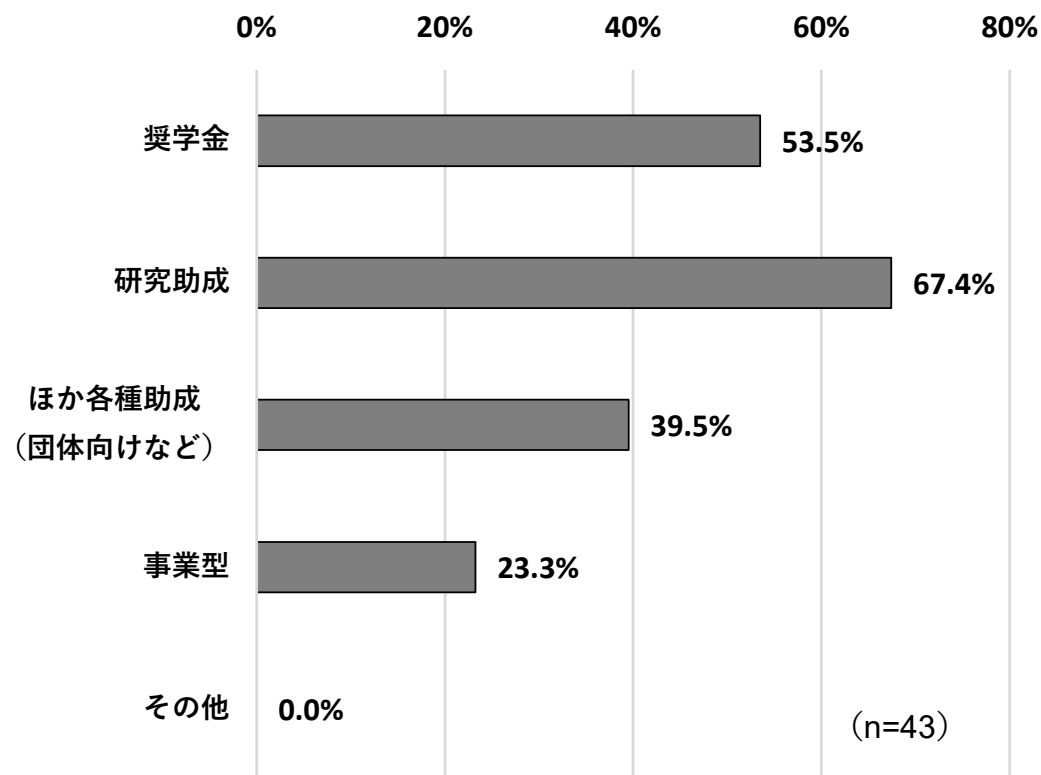


- 「財団の設立・設立財団への寄附」を行った者について、設立した財団の類型及び公益化の意向は、「一般法人だが公益化を検討している」が44.2%と最多、次いで「一般法人のまま公益化の意思なし」が34.9%であった。
- 財団の事業内容では、「研究助成」が67.4%と最多、次いで「奨学金」が53.5%であった。

図表 設立した財団の類型及び公益化の意向（単一回答）

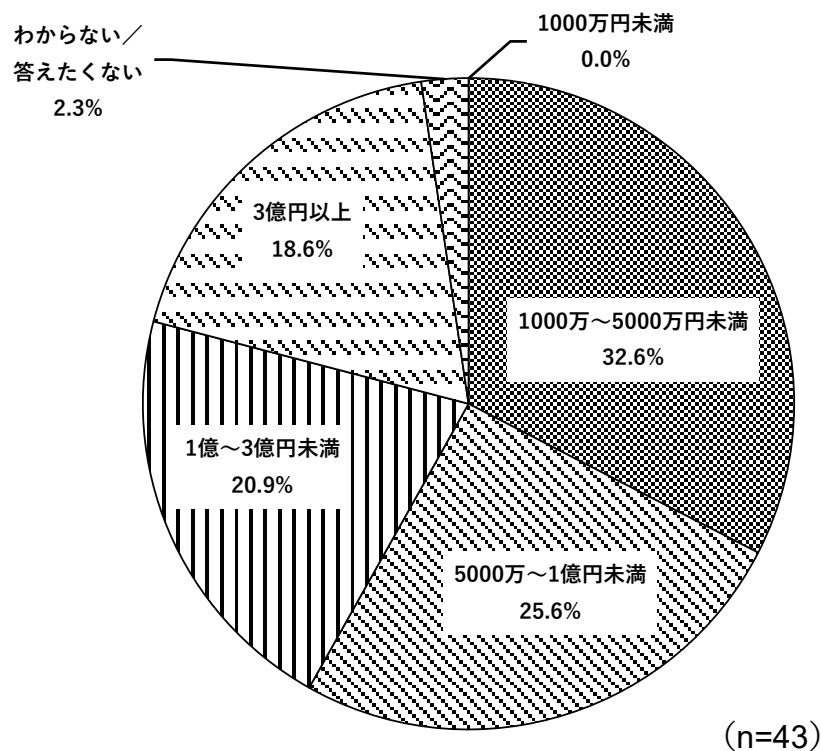


図表 財団の事業内容（複数回答）

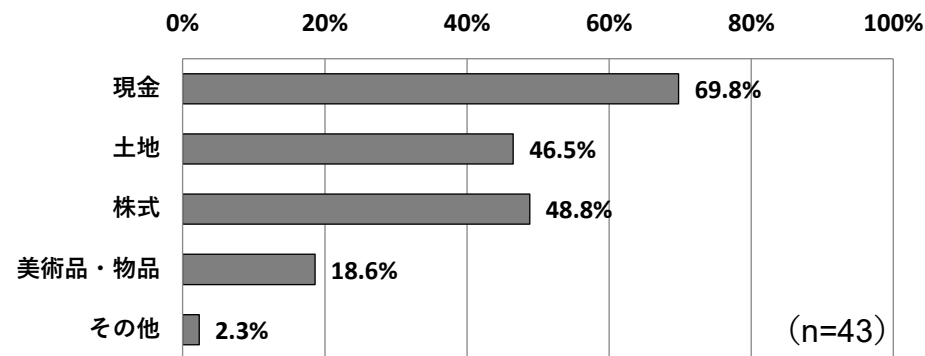


- 財団の設立・設立財団への寄附の寄附総額では、「1000万円～5000万円未満」が32.6%と最多、次いで「5000万円～1億円未満」が25.6%であった。
- 財団の設立・設立財団への寄附の拠出方法では、「現金」が69.8%と最多、次いで「株式」が48.8%であった。
- 団体等へ寄附した財産の現金割合は、「現金での寄附はない」が30.2%と最多であった。

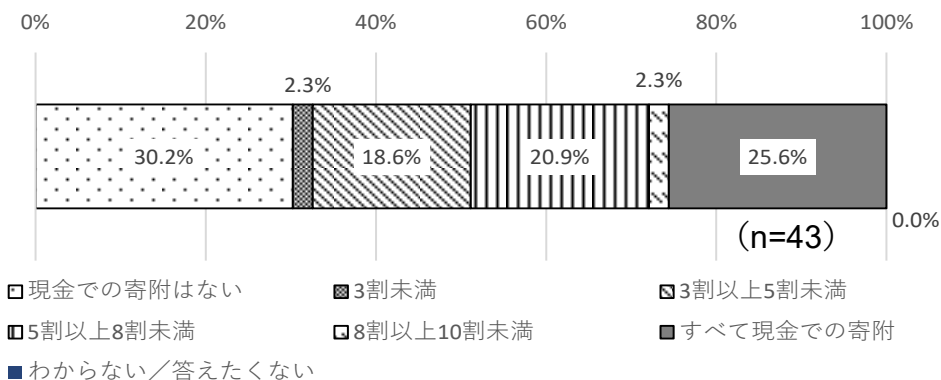
図表 財団の設立・設立財団への寄附の寄附総額 (単一回答)



図表 財団の設立・設立財団への寄附の拠出方法 (複数回答)

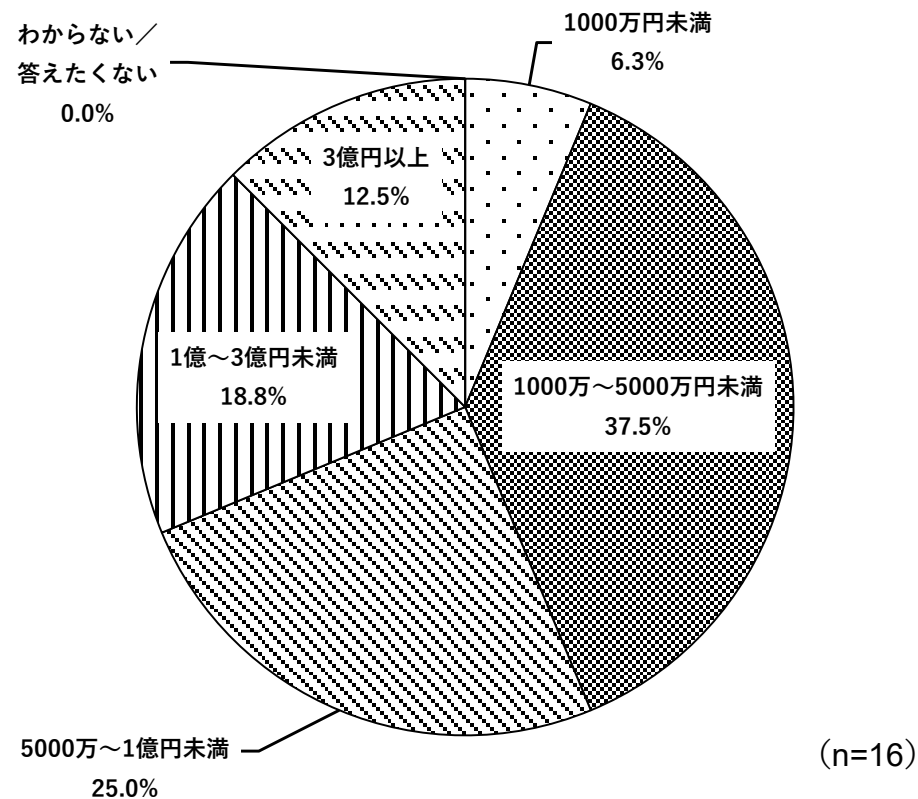


図表 財団の設立・設立財団への寄附における拠出財産の現金割合 (単一回答)



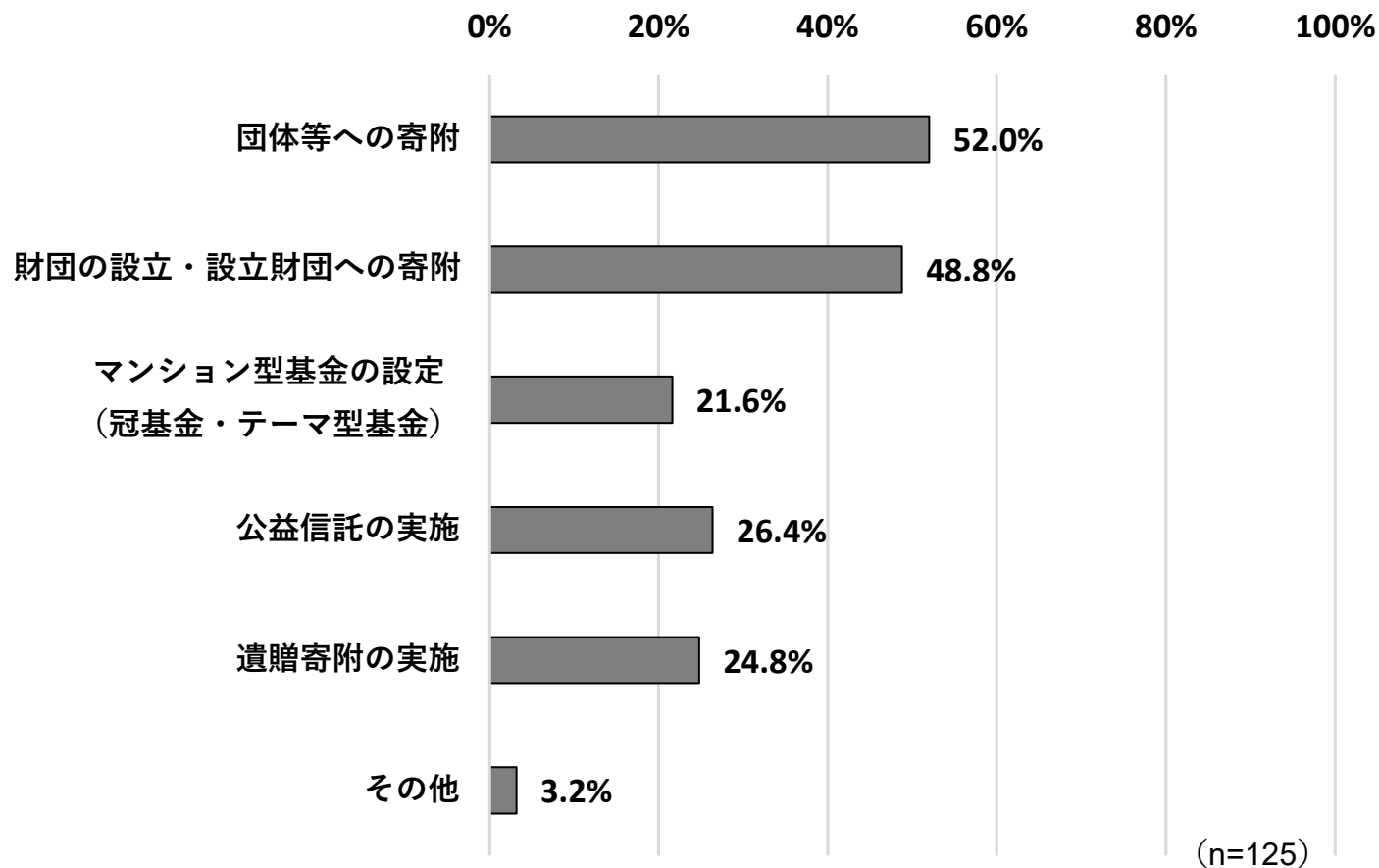
- 「財団の設立・設立財団への寄附」を行った者について、マンション型基金への拠出による寄附の総額は、「1000万円～5000万円未満」が37.5%と最多、次いで「5000万円～1億円未満」が25.0%であった。

図表 マンション型基金への拠出による寄附の総額（単一回答）



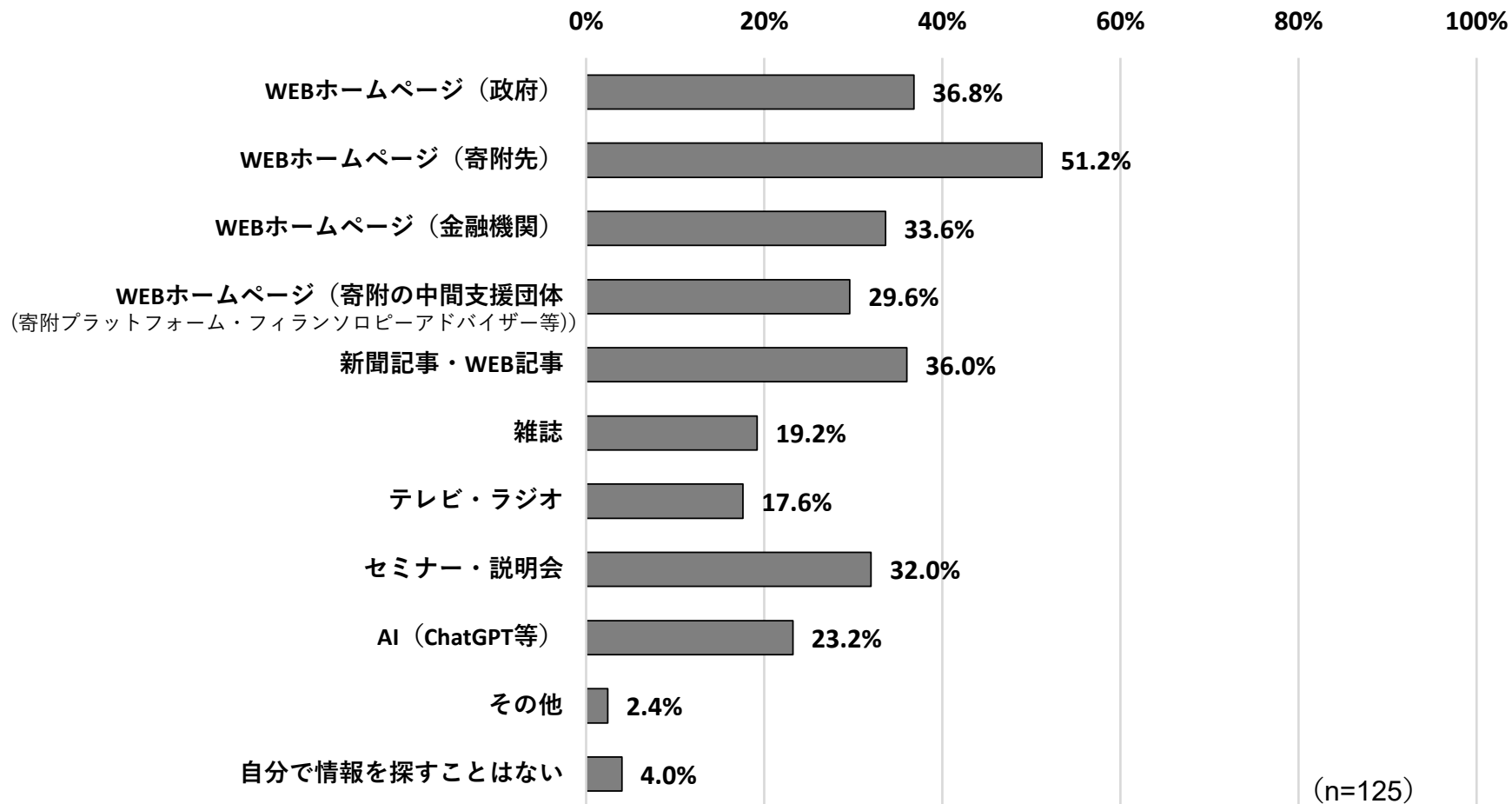
- 「寄附検討中・準備中」の者について、検討中の公益目的の寄附や財団設立の内容を尋ねたところ、「団体等への寄附」が52.0%と最多、次いで「財団の設立・設立財団への寄附」が48.8%であった。

図表 検討中の公益目的の寄附や財団設立（複数回答）



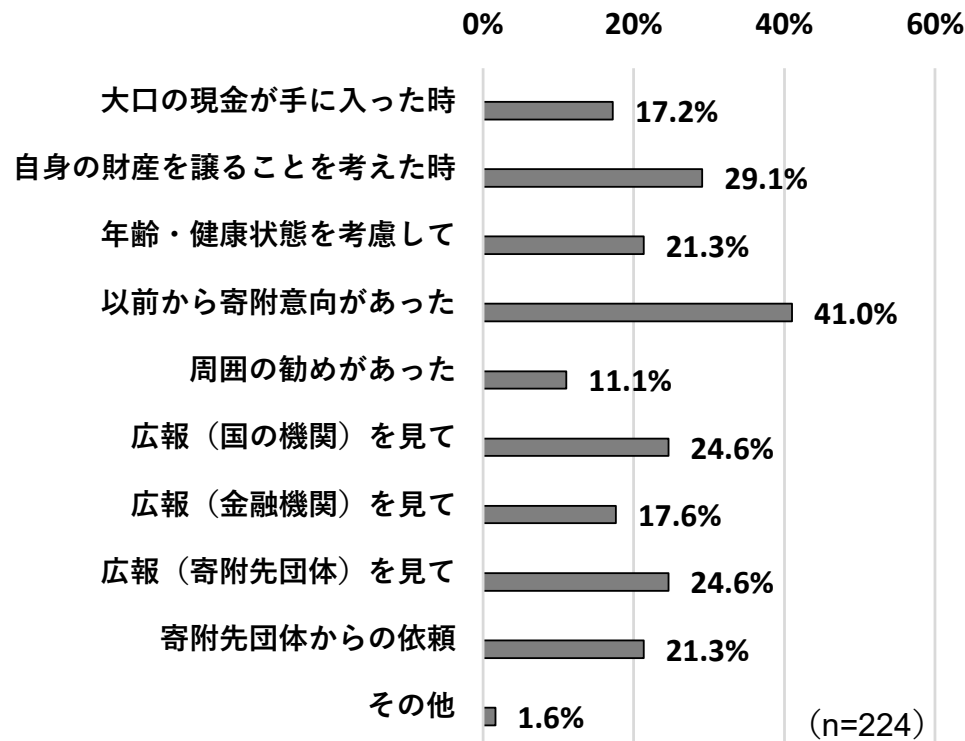
- 「寄附検討中・準備中」の者における寄附に関する情報収集媒体では、「WEBホームページ（寄附先）」が51.2%と最多、次いで「WEBホームページ（政府）」が36.8%であった。

図表 寄附に関する情報収集媒体（複数回答）

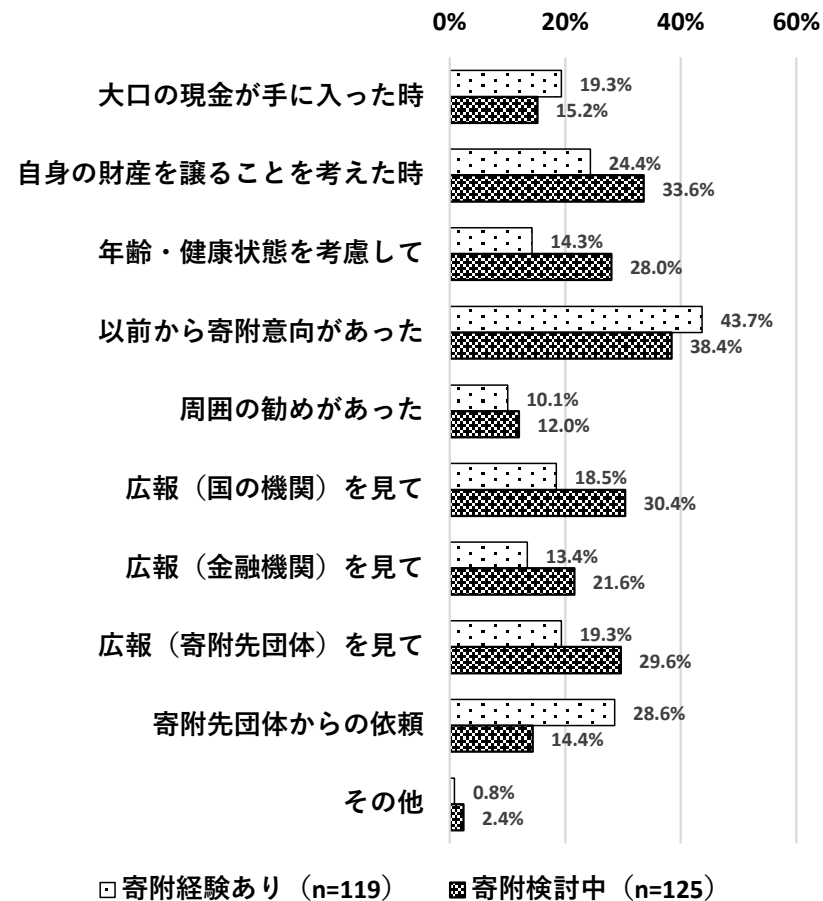


- 大規模寄附を行った／行いたいタイミングは、「以前から寄附意向があった」が41.0%と最多、次いで「自身の財産を譲ることを考えた時」が29.1%であった。
- 寄附の段階別では、「寄附経験あり」群では「寄附先団体からの依頼」の割合が高く、「寄附検討中」群では「年齢・健康状態を考慮して」「広報を見て」の割合が高くなっていた。

図表 大規模寄附のタイミング（複数回答）

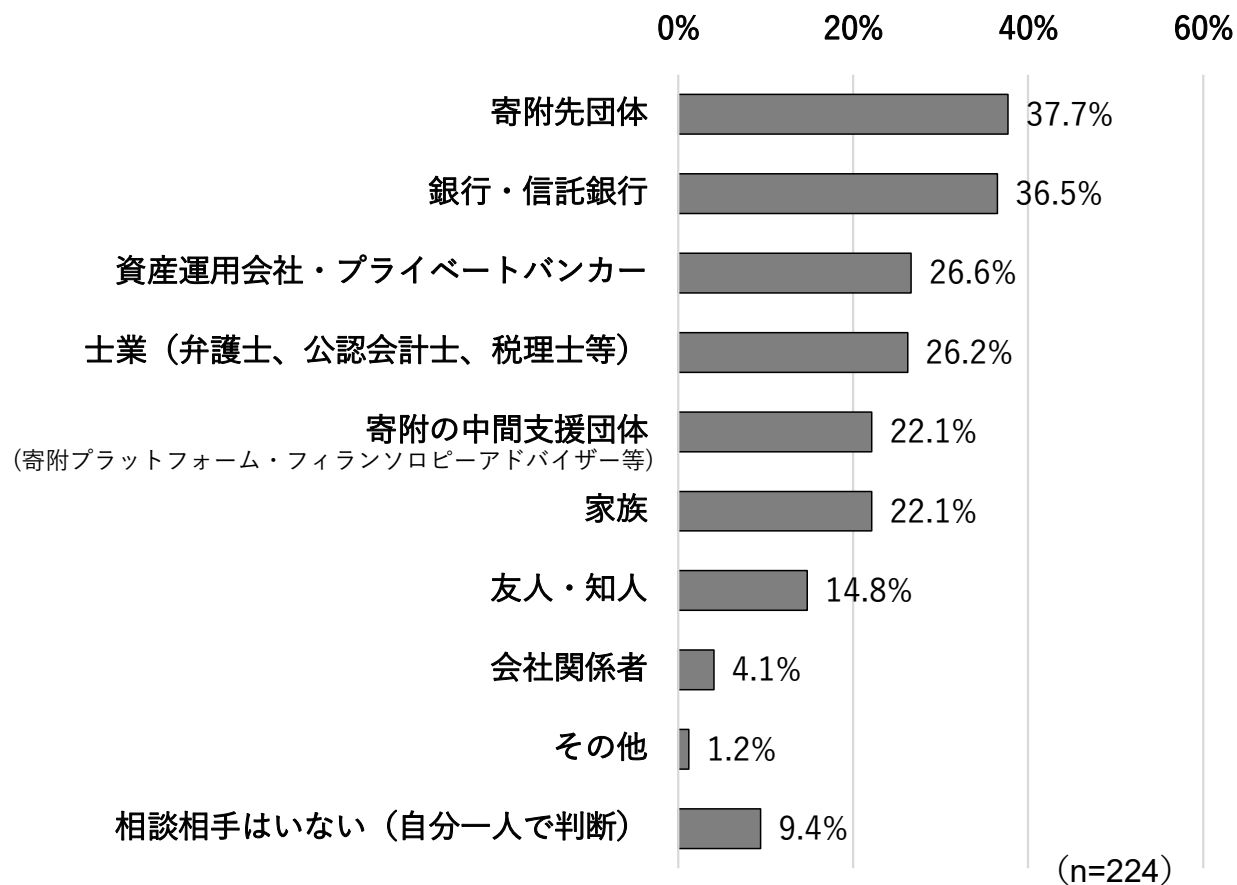


図表 寄附の段階別
大規模寄附のタイミング（複数回答）



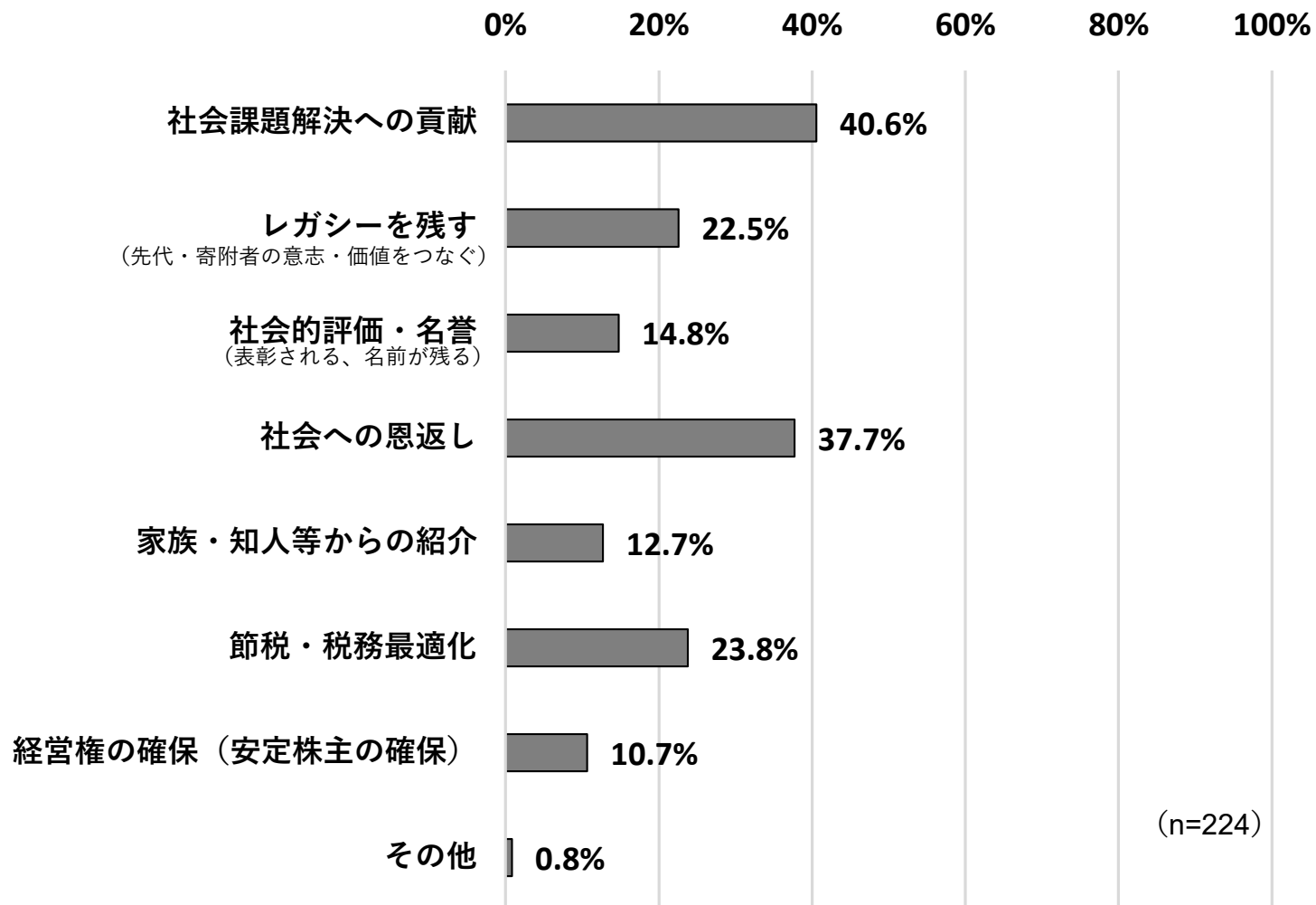
- 大規模寄附、財団設立等の検討・実施の相談先は、「寄附先団体」が37.7%と最多、次いで「銀行・信託銀行」が36.5%であった。

図表 大規模寄附、財団設立等の検討・実施の相談先（上位3つを回答）



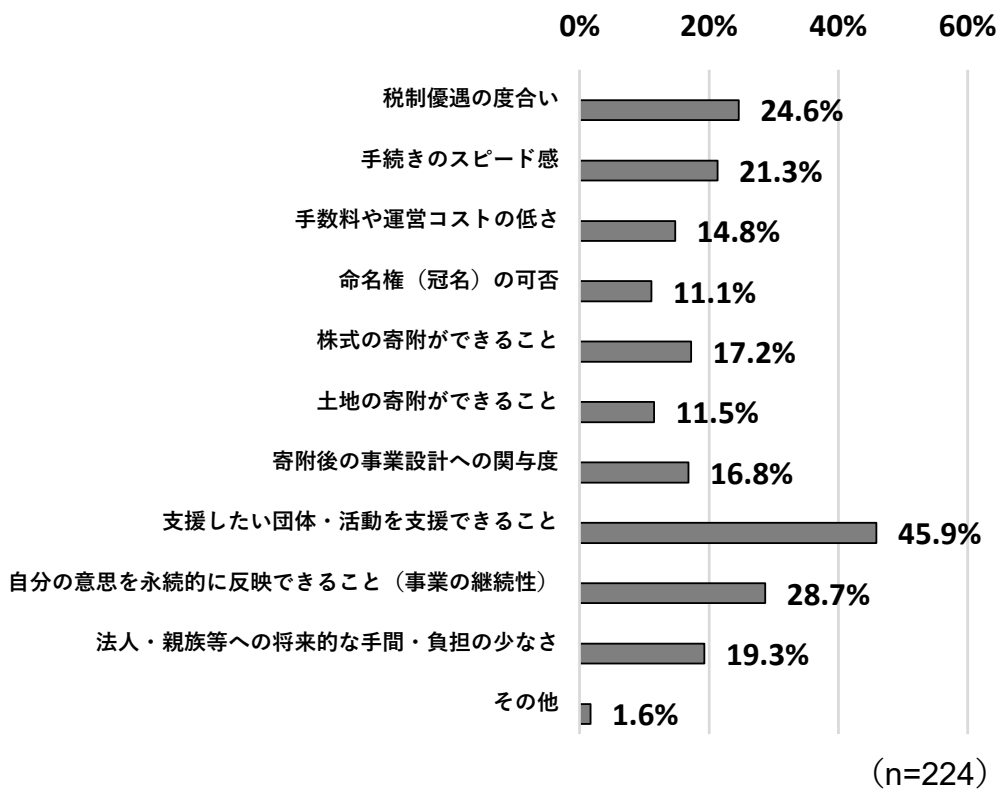
- 寄附や財団設立の動機では、「社会課題解決への貢献」が40.6%と最多、次いで「社会への恩返し」が37.7%であった。

図表 寄附や財団設立の動機（上位2つを回答）

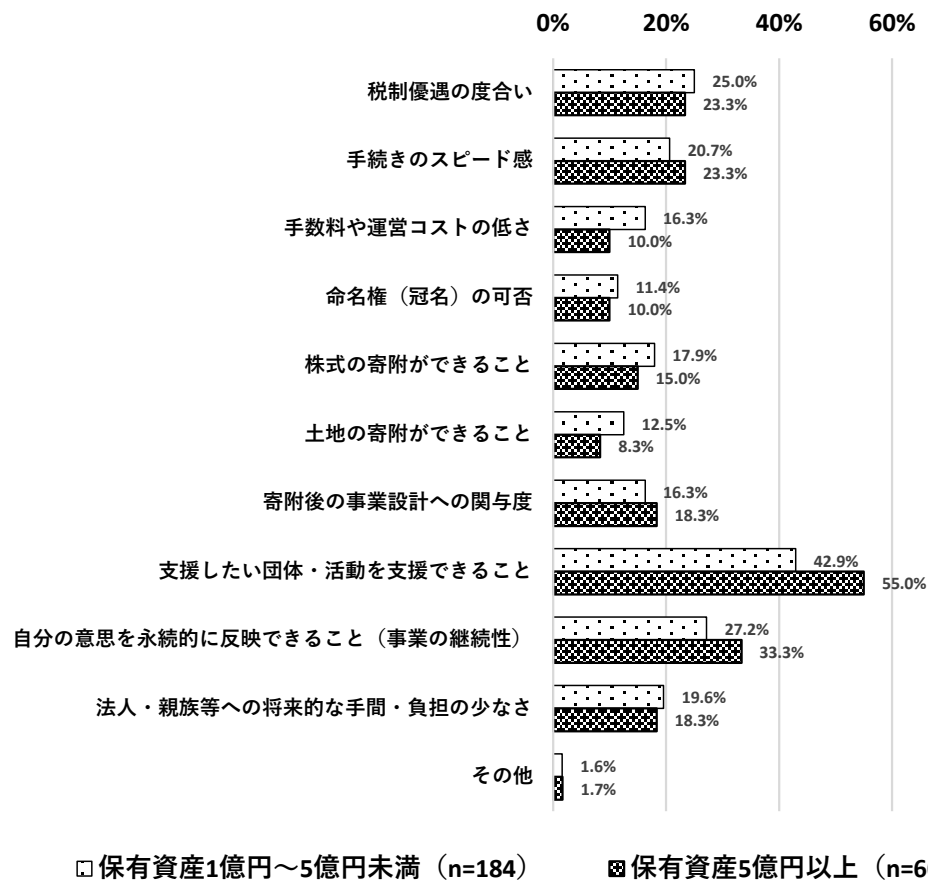


- 寄附スキームの選定において重視することは、「支援したい団体・活動を支援できること」が45.9%と最多、次いで「自分の意思を永続的に反映できること」が28.7%であった。
- 保有資産額が5億円以上の者では「支援したい団体・活動を支援できること」を重視していた。

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)

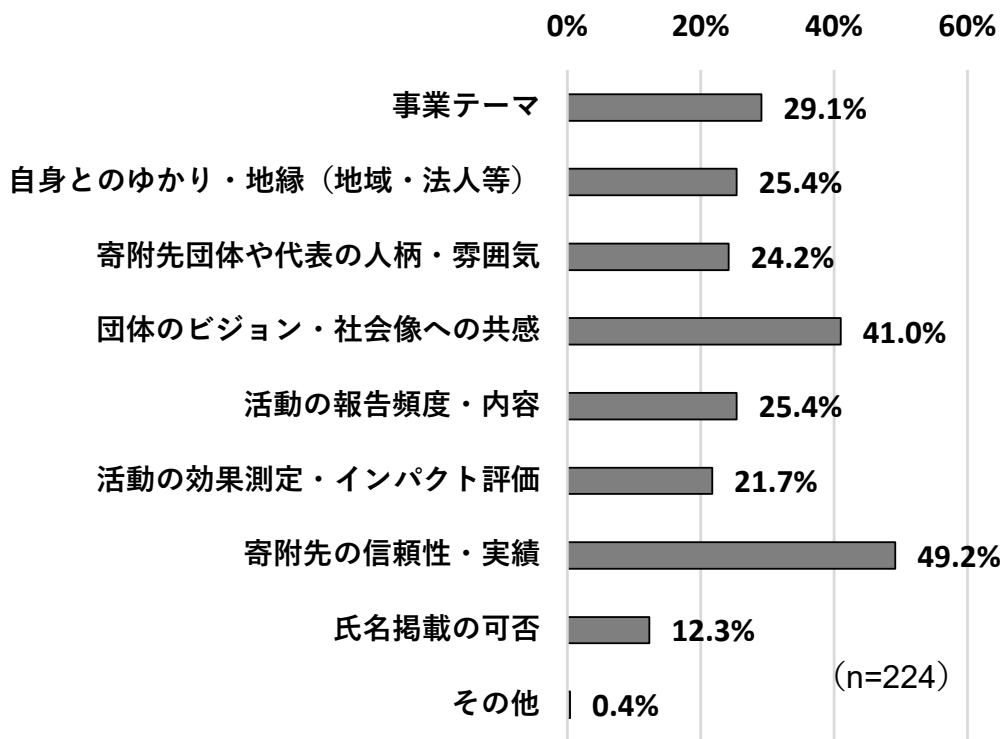


図表 保有資産規模別
寄附スキームの選定において重視すること
(上位3つを回答)

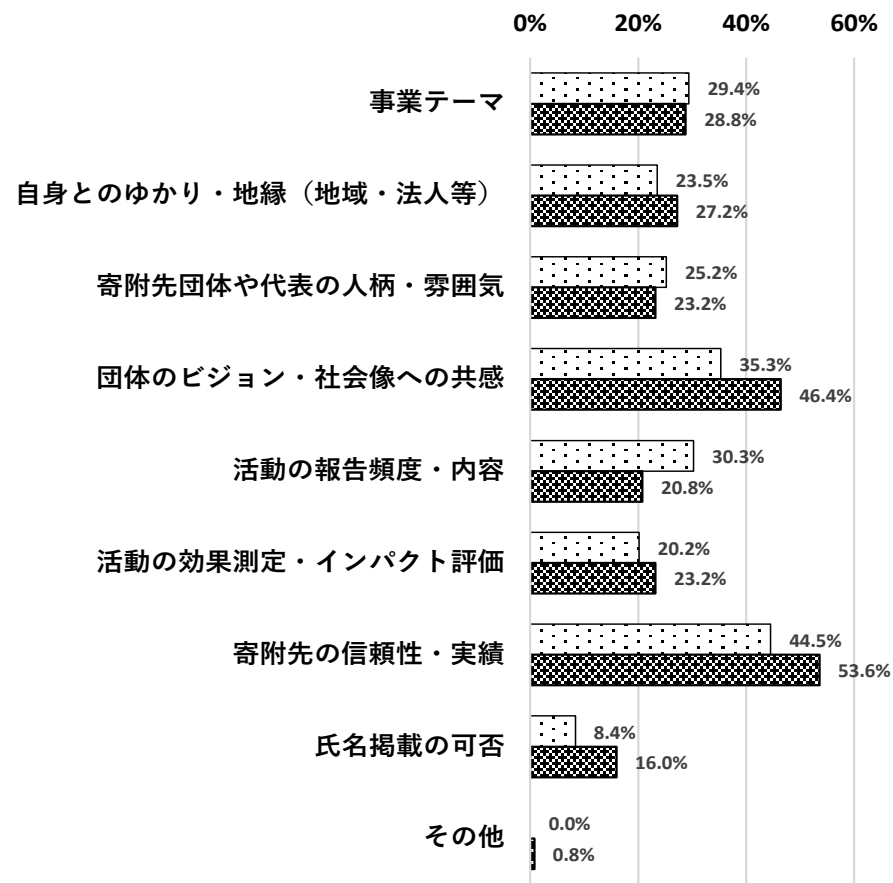


- 寄附先の選定において重視することは、「寄附先の信頼性・実績」が49.2%と最多、「団体のビジョン・社会像への共感」が41.0%であった。
- 寄附の段階別では、「寄附検討中」群では「団体のビジョン・社会像への共感」「寄附先の信頼性・実績」「氏名掲載の可否」の割合が高くなっていた。

図表 寄附先の選定において重視すること（複数回答）

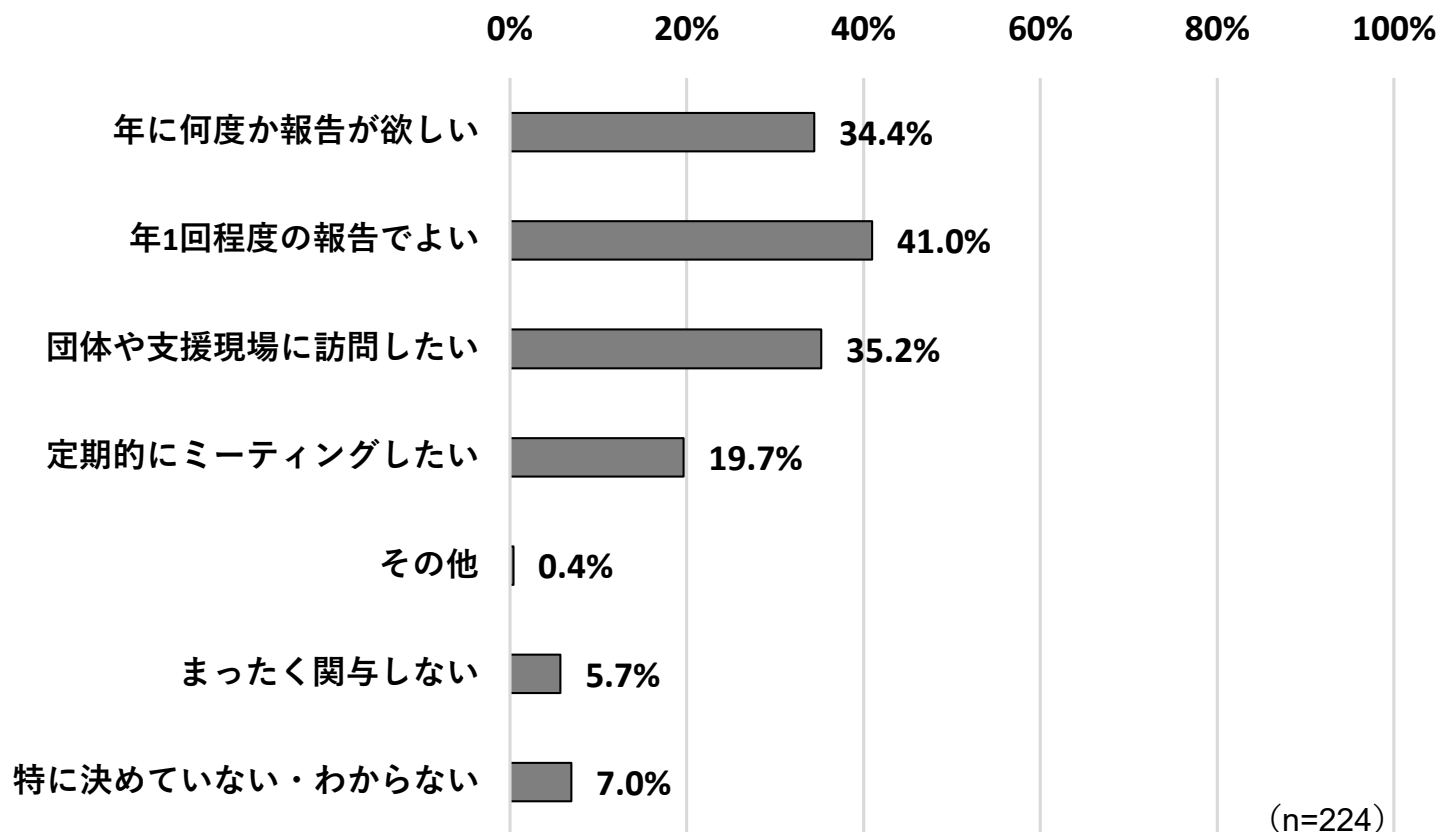


図表 寄附の段階別
寄附先の選定において重視すること（複数回答）



- 寄附先への関与の希望は、「年に1回程度の報告でよい」が41.0%と最多、次いで「団体や支援現場に訪問したい」が35.2%であった。

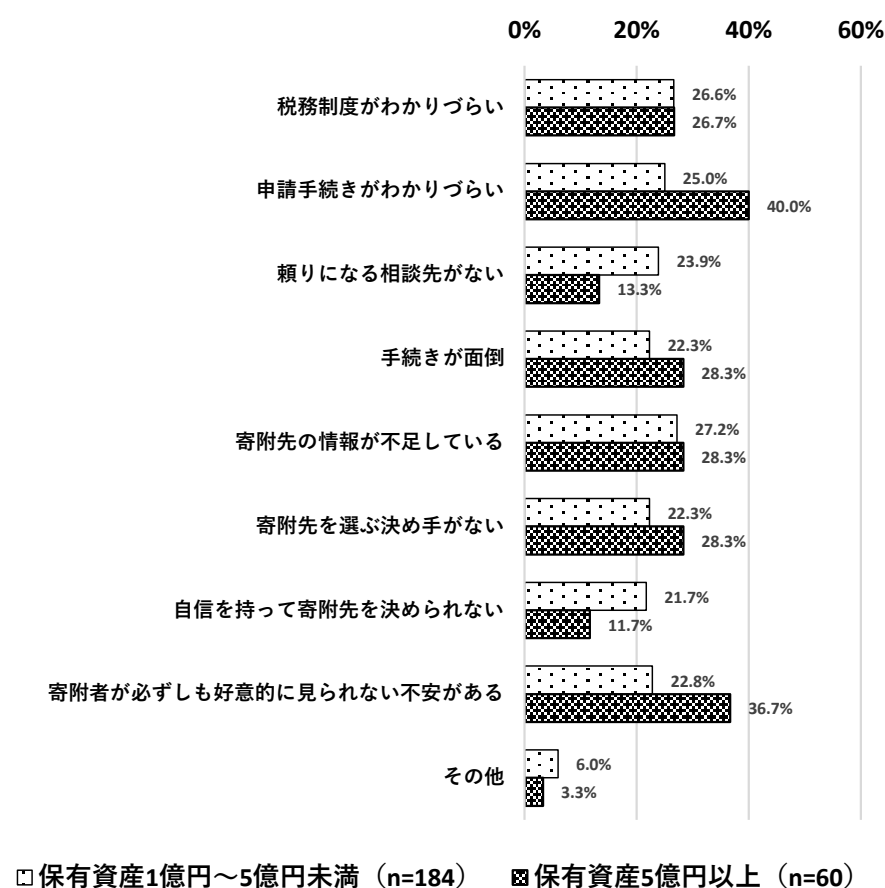
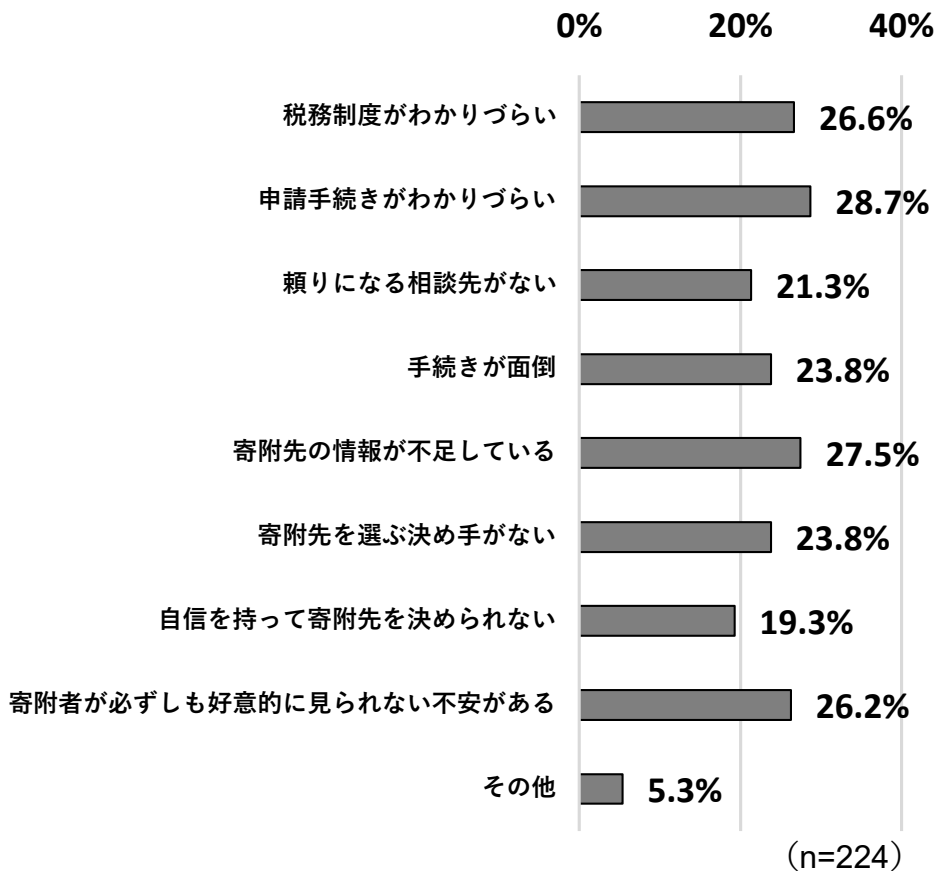
図表 寄附先への関与の希望（複数回答）



- 大規模寄附における障壁・懸念事項は、「申請手続きがわかりづらい」が28.7%と最多であった。
- 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。

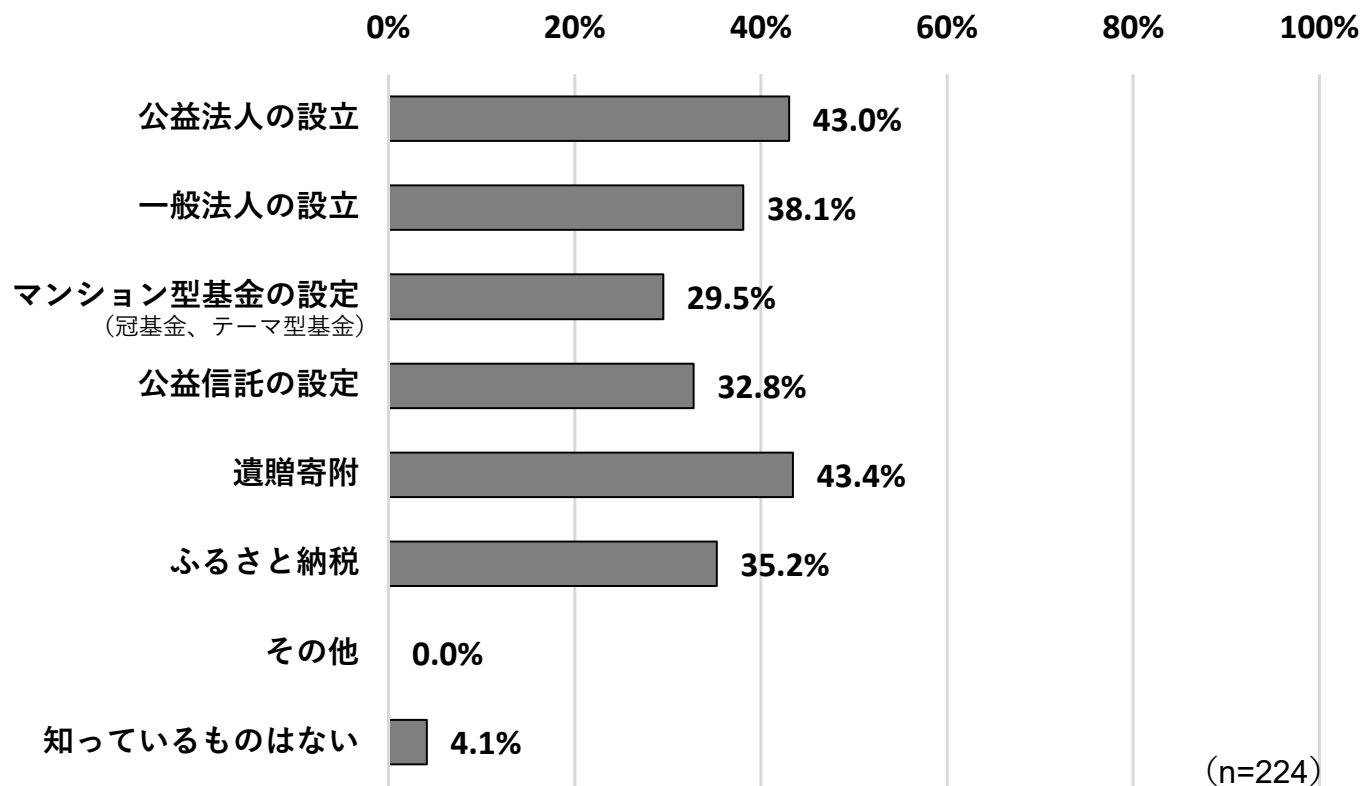
図表 大規模寄附における障壁・懸念事項（複数回答）

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）



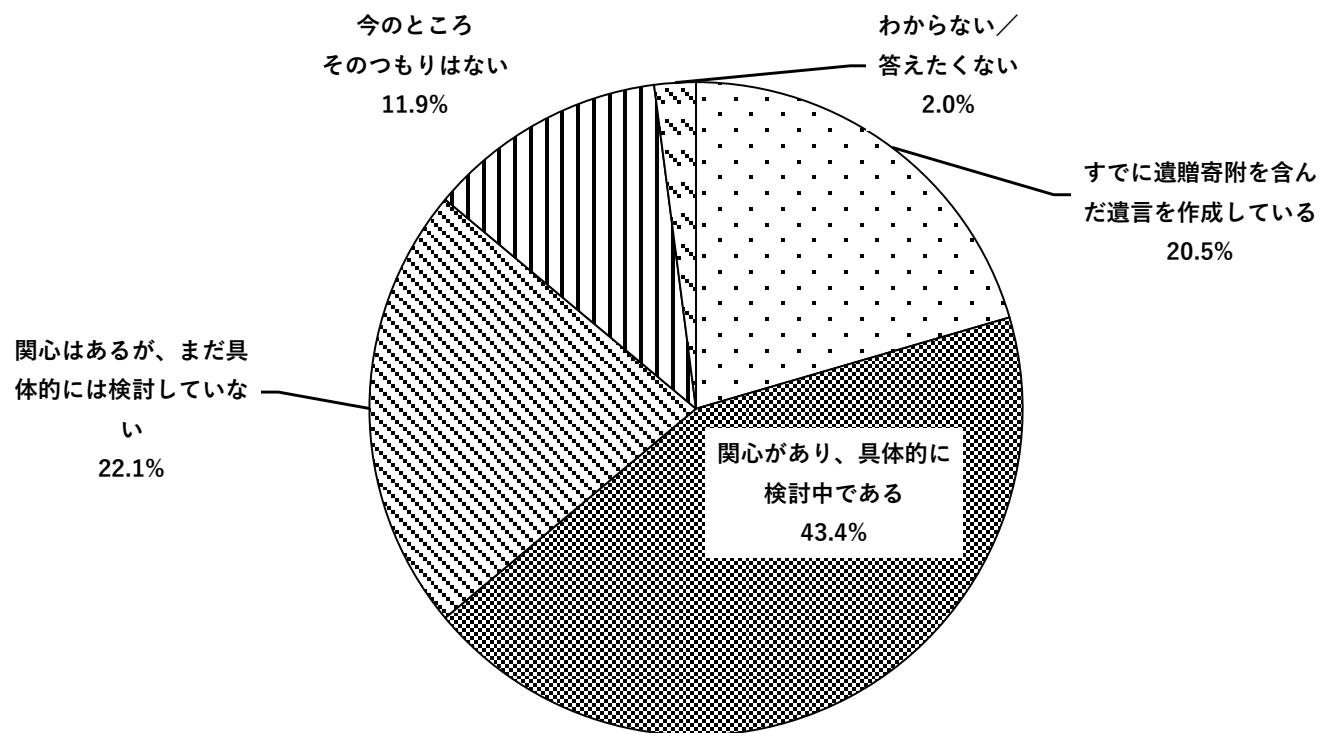
- 認知している寄附手法では、「遺贈寄附」が43.4%と最多、次いで「公益法人の設立」が43.0%であった。

図表 認知している寄附手法（複数回答）



- 遺贈寄附の希望は、「関心があり、具体的に検討中である」が43.4%と最多、「関心はあるが、まだ具体的には検討していない」が22.1%であった。

図表 遺贈寄附の希望（単一回答）



(n=224)

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

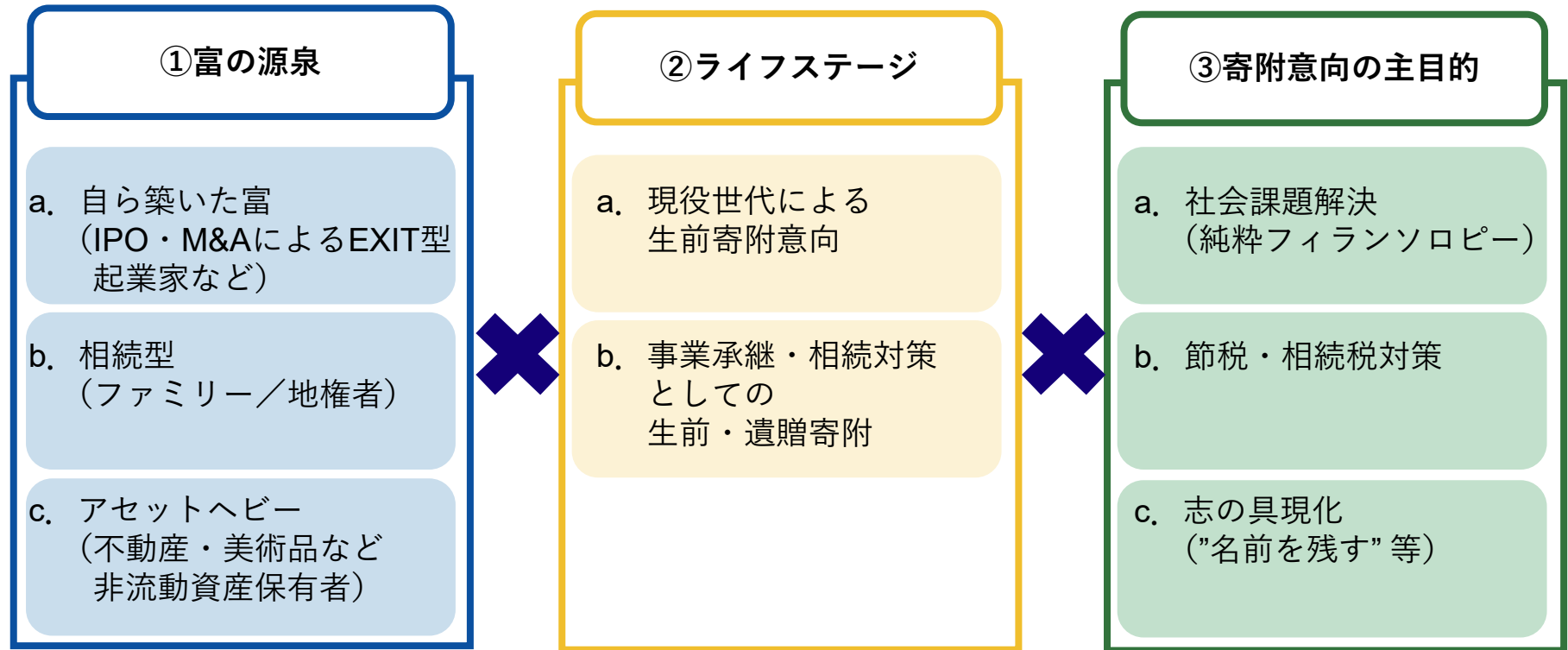
- ・寄附初心者が安心して寄附先を選べるよう、第三者評価機関による「認証」といった民間の取組を後押しすることは、寄附の裾野を広げる上で有効である。
- ・専門人材の育成においては、民間の資格制度創設を容認しつつ、専門職としてのキャリアパスを支えるメンタリングやサポートシステムの構築が不可欠である。
- ・寄附金が人件費や間接費に充当されることへの不信感を払拭するため、その必要性を社会に説く「寄附者教育」は急務であり、そのための議論喚起や、「寄附者の権利章典」のような透明性確保の取組を官民で推進すべきである。
- ・富裕層の寄附を促す上で、政府が経団連や著名なビジネスリーダーを巻き込み、寄附を社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

- エキスパートインタビューを通じて、「寄附を行う富裕層のペルソナ像」を整理した。

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。
- ・ 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。








- エキスパートインタビューを通じて、「富裕層の寄附スキーム検討プロセス」を整理した。

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。

■ 各フェーズの決定要因

 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 寄附手法検討 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 具体的な理念の検討 ● 既存団体の見学・連絡調整 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 報告頻度・内容 ● インパクトKPI ● 再寄附の契機

- エキスパートインタビューを通じて、「富裕層における寄附実行上の課題」を整理した。

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しているのではないか。

②受け手組織のキャパシティ不足

・受け手組織側の、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といえるのではないか。

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。また、ジャーニー全体を支援するプラットフォームも未整備と考えられる。

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 ではないか。

- 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

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う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。

公益促進に向けた富裕層寄附調査事業 報告書

みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社
社会政策コンサルティング部

令和8年3月
