外務省　平成27年度NGO研究会

「遺贈寄付市場における NGOの優位性に関する調査」 報告書

実施団体
公益財団法人オイスカ

外務省 平成27年度ＮＧＯ研究会

「遺贈寄付市場におけるＮＧＯの優位性に関する調査」報告書

目　次

はじめに ……2

第一章　研究会の目的と活動概要 ……3

第二章　ＷＥＢアンケートの分析結果 ……5

第三章　テーマ別勉強会と共同セミナーの報告 …… 10

第四章　ヒアリングの報告 …… 15

第五章　海外調査の報告 …… 18

第六章　シンポジウムの報告 …… 22

第七章　今後の展望と提言 …… 34

別添１　ＷＥＢアンケートの分析結果（詳細版） …… 36

別添２　共同セミナーアンケートの分析結果（詳細版） …… 39

別添３　海外調査の調査団体の詳細 …… 40

別添４　シンポジウムアンケートの分析結果（詳細版） …… 48

別添５　アジア・コミュニティ・トラストの資料 …… 50

（注）本報告書では執筆者、報告者の意思を尊重して「寄付」と「寄附」の表記をあえて統一していません。
ご了承下さい。

はじめに

平成27年度NGO研究会「遺贈寄付市場におけるNGOの優位性に関する調査」は、公益法人に関するNGO連絡会・遺贈分科会を始め、多くの国際協力NGO・NPO及び関係団体などにとって貴重な学びの機会となったことに深く感謝申し上げる次第である。一年間に亘り遺贈寄付市場とNGOの優位性を対比し学んでいく過程で、更に認識を深めることができた。外務省国際協力局民間援助連携室のご理解とご支援に厚く御礼申し上げたい。

この遺贈寄付市場には、「遺言による遺贈寄付」、財産を相続した方の「相続財産の寄付」と「生前贈与の寄付」があり、各々に必要とされる専門性とともに高齢化が進む日本社会の変化に対応して、これらを一体化して取り組む必要性を強く感じた。一体化して取り組むためには、遺贈寄付などに精通した弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及び金融機関などの専門家グループと連携する社会的な仕組み作りと信頼できる情報と助言を提供することが基礎となる。遺贈寄付などを検討しようとする方々にとり、国際協力NGOが海外で開発途上国の人々の生活向上のために活用するというコンセプトと社会的環境はまだ十分に整っていない。

国際協力NGOの活動に寄付をするという寄付者の理解と行為は、日本の寄付文化の醸成とも密接に関連している。寄付者が寄付をして良かったと思っていただける活動と共に、これらの活動内容の情報開示が国際協力NGOなどの信頼性とも繋がっている。この原点の延長線上に遺贈寄付市場があり、遺贈寄付市場が単独で存在しているのではない。国際協力NGOの優位性を促進するには、それぞれのNGOが組織基盤を強化し、寄付者が安心して寄付することができ、共感を得る活動と組織の透明性を図ることが必須である。この認識を踏まえて、ナショナル・キャンペーンを展開することが今後の課題であろう。寄付金は日本の経済動向に大きく左右される要因がある。遺贈寄付市場は国内で進行している高齢化という社会の構造的変化と密接に関係している。遺贈寄付にはフロー(現金)とストック(資産)の両者がある。遺贈寄付などを検討する寄付者にとり関心がある分野に税制や資産管理に関するアドバイスもある。国レベルでは税制基盤の拡充がある。そのため、遺贈寄付などに効果的に取り組むためには、寄付者個人の立場、遺贈寄付を受ける個別の国際協力NGOの立場を社会の構造的変化と実践的に結び付け、一体化する構想力が一層求められている。

この調査の実施の際にご協力をいただいた(公財)公益法人協会、台東区、(特活)国際協力NGOセンター (JANIC)、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、弁護士法人中村綜合弁護士事務所、ほがらか信託(株)、日本ファンドレイジング協会、あしなが育英会、(株)バリオーサ、及び海外調査で協力を得たオーストラリアの調査対象団体に深い感謝の意を表する。

第一章　研究会の目的と活動概要

研究会の目的

諸外国と日本社会における寄付文化の違いや、NGOのファンドレイジング環境に大きな違いがあることは広く指摘されてきた。

日本においてNGOの認知度は未だに低く、日本ユニセフ協会と日本赤十字社のブランド力が圧倒的に強い。一般国民はもとより、大手企業の経営陣にも、放送業界にも、ユニセフ神話と日赤神話が根付いている。さらに、各国でのNGOの市民からの信頼度調査において、日本は極めて低いとされている。

一方で、近年日本のNGOは効果的なファンドレイジング方法を検討し、その方法も多様化し始めている。資金力のあるいくつかの大手NGOは広告代理店の利用やDMリスト購入による活用でブランド力を高めてきた。しかし、全体として既存の寄付市場は頭打ちとなってきており、フローでの寄付はもう伸びないとも言われている。

そうした中、新しい変化として、税制改正に伴い2015年から相続税の対象者が増える見込みとなっており、ストックを含めこの遺贈寄付市場に関心・期待を寄せるNGOも増えつつある。時代の変化とともに日本における高齢化、少子化といった社会的な要因がその後押しをしている。

上記のような背景の中、国内にあるNGOはこぞって遺贈寄付の獲得のために様々な方策を取ることが予想される。これまで効果的なファンドレイジング方法には、そのNGOの活動がどれだけ、身近で人々の共感および信頼を得られるかが重要であると言われてきた。しかしながら、NGOの中でも国際協力NGOはその活動対象地域が海外ということもあり、寄付獲得には、１）どのように身近であることかを訴えかけ、２）その活動あるいは組織の公益性や活動の透明性を明確にし、信頼を得て、３）知名度の向上を図ることが課題である。そうした取り組みの結果として生み出されるブランド力を国際協力NGOが高め、各NGOの特色、専門性、信頼性がこの市場をどのようにして開拓していくかが喫緊の課題として浮上してきている。

当研究会では、日本の国際協力NGOが効果的にブランドを強化し、遺贈や相続財産による寄付先として広く受け入れられるようになるための方法を調査研究し、提言することを目指す。そのために、海外での公的な機関でのNGOのブランド力評価の事例、その発信方法を日本と比較するとともに、ブランド力向上のための海外NGOの遺贈の取り組みなども参考とする。さらに、複数団体でのブランディングで遺贈・相続財産による寄付市場を開拓するグループの試みから教訓と今後の展望を示す。

活動概要

①　WEBアンケートによる調査・分析

②　勉強会の開催

③　ヒアリング調査

④　海外調査

⑤　シンポジウムの開催

研究会のリソースグループおよび協力団体および(50音順)

●リソースグループ(専門的な観点から適宜、委嘱団体をサポートする)

▶　公益財団法人　公益法人協会(JACO)

▶　公益法人に関するNGO連絡会・遺贈分科会

▶　特定非営利活動法人　国際協力NGOセンター（JANIC)

▶　デロイト トーマツ コンサルティング合同会社

▶　弁護士法人　中村綜合法律事務所

▶　ほがらか信託株式会社

●協力団体(国際協力NGOの立場から適宜、委嘱団体をサポートする)（50音順)

▶　公益社団法人　アジア協会アジア友の会(JAFS)

▶　公益財団法人　ケア・インターナショナル　ジャパン(CARE)

▶　公益社団法人　シャンティ国際ボランティア会(SVA)

▶　公益財団法人　ジョイセフ(JOICFP)

▶　公益社団法人　日本キリスト教海外医療協力会(JOCS)

第二章　WEBアンケートの分析結果

本アンケートの目的

- NGO・NPOに対する遺贈寄付・相続財産の寄付の実態を把握すること。
- 遺贈寄付・相続財産の寄付獲得に向けた取組みの状況と寄付の成否の要因を特定し、今後のNGO・NPOの取組み改善に向けた示唆を得ること。

調査概要

調査方法	ネット調査（Google Docs内調査票への自主回答）
回答者募集方法	平成27年度外務省NGO相談員のNGOなどからそれぞれの加盟団体へのメールによる周知・勧誘
回答対象者	上記NGO統括団体に加盟する主に北海道、首都圏、東海、関西、四国、九州に所在する団体
回答期間	2015年９月１日から2015年10月31日
回答票数	47団体。うち国連系団体２団体は調査から除く※

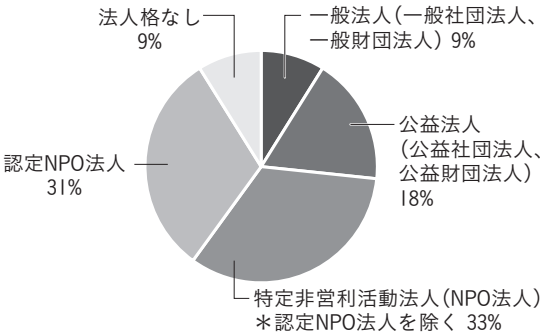
※国連系団体の取り扱いについて、外務省NGO研究会の対象が、国際NGOということ、認知度がNGOより格段にあること、により分析からは割愛している。

回答者所属団体一覧

関西国際交流団体協議会 北海道国際交流センター（HIF） オヴァ・ママの会 スリヤールワ　スリランカ 日本国際飢餓対策機構 ホープ・インターナショナル開発機構 沖縄NGOセンター NGO福岡ネットワーク えひめグローバルネットワーク 国際協力NGOセンター IVY 国際開発救援財団 ケア・インターナショナル ジャパン 豊かな大地 シャンティ国際ボランティア会 日本ユネスコ協会連盟	シャプラニール ジャパンデンタルミッション ハンガー・フリー・ワールド ビラーンの医療と自立を支える会 JIPPO にいがたNGOネットワーク PHD協会 アジア保健教育基金 日本キリスト教海外医療協力会 幼い難民を考える会 日本地雷処理･復興支援センター プラン・ジャパン ジョイセフ 日本救援衣料センター 緑のサヘル 国連UNHCR協会	国際協力NGO・IV-JAPAN アイキャン 大阪YWCA 国際協力NGOセンター 国境なき医師団日本 ISAPH ハイチ友の会 WE21ジャパン ピースボート災害ボランティアセンター 南太平洋協会 ピースウィンズ・ジャパン 国際ボランティア学生協会 環境修復保全機構 高知希望工程基金会 難民を助ける会［AAR Japan］

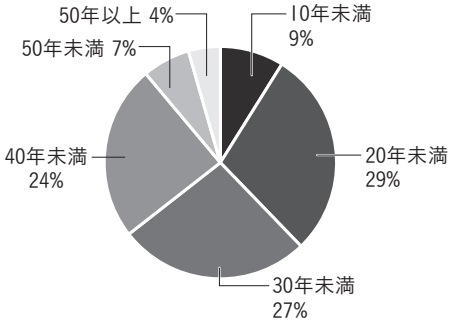
アンケート結果

1）回答者属性 – 法人格（回答数47）



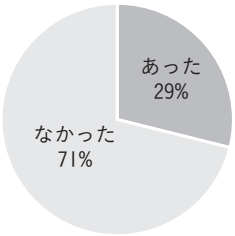
回答者の64％はNPO法人である。

2）回答者属性 – 設立年数（回答数47）



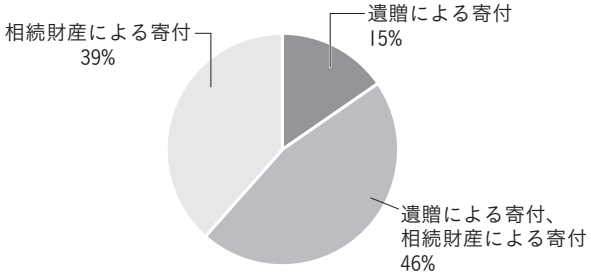
ボリュームゾーンは20年以上が80％である。

3）遺贈・相続財産による寄付の有無（回答数45）



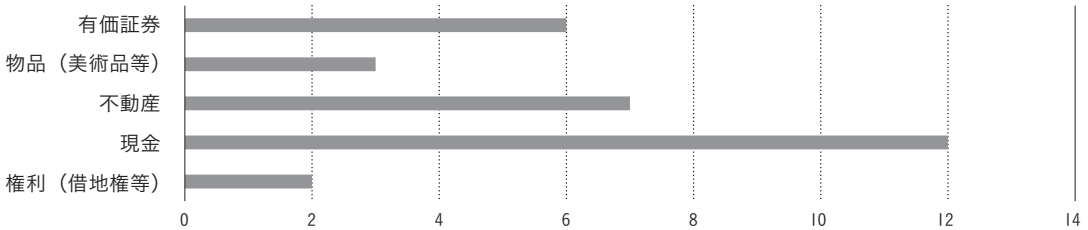
回答団体の29％は過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった。（過去５年間とすると東日本大震災に関連する遺贈・相続財産による寄付があるため過去３年間としている。）

4）寄付の形態（回答数45）



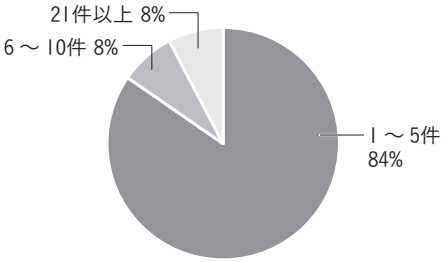
実績のある団体の39％は相続財産による寄付である。但し、遺贈なのか、相続財産なのか、正確に判断できていない回答も含まれる

5）寄付の形態（回答数45）



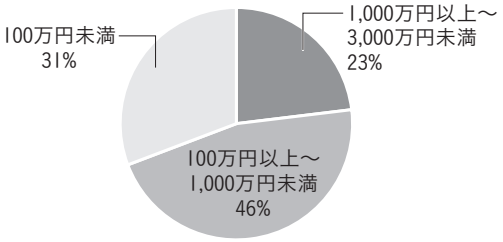
実績のある団体は現金による寄付が多い。

6）寄付の件数（回答数13）



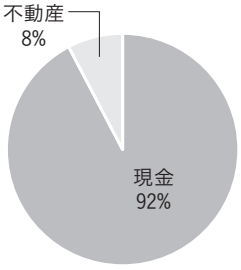
実績のある団体の84％は過去３年間に１～５件であった。

7）寄付1件当たりの金額（回答数13）



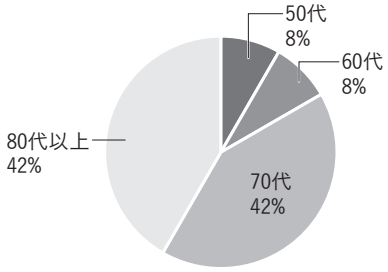
実績のある団体の46％は100万円以上～1,000万円未満であった。

8）最高額の寄付形態（回答数13）



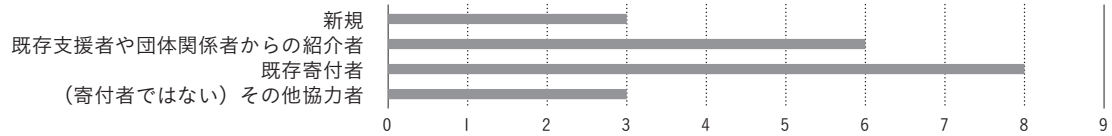
実績のある団体の92%は現金による寄付であった。

9）最高額の寄付者の年代（回答数12）



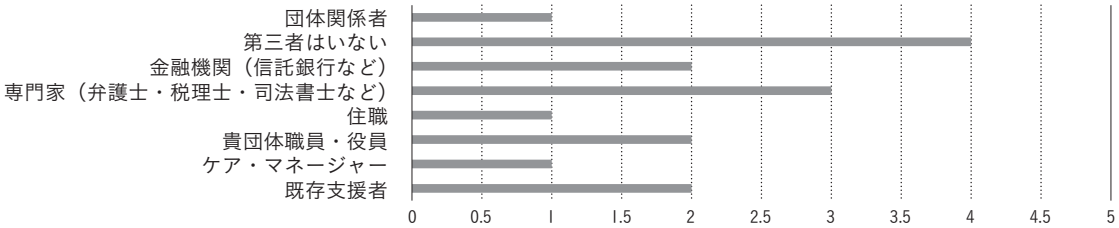
実績のある団体の84%は70代以上の寄付者であった。

10）寄付者の属性（回答数13　複数回答）



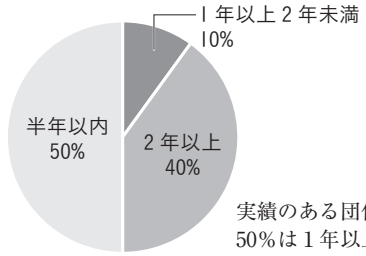
実績のある団体の多くは何かしらの関係者からの寄付であった。（参考：国連系はすべて新規）

11）紹介者の属性（回答数13　複数回答）



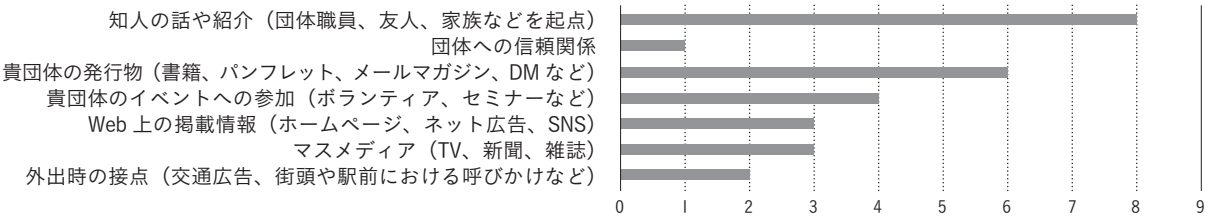
実績のある団体は多様な紹介者を持っている。

12）寄付実行までの期間（回答数10）



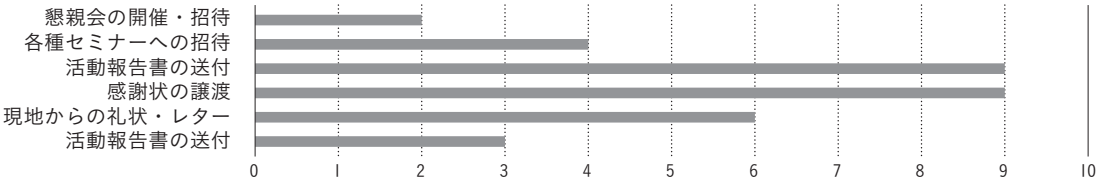
実績のある団体の50%は半年以内、
50%は１年以上で寄付の実行であった。

13）寄付のきっかけ（回答数13　複数回答）



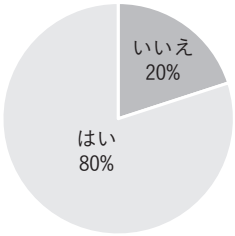
実績のある団体は知人の話や紹介、発行物が寄付のきっかけと見ている。

14）謝礼方法



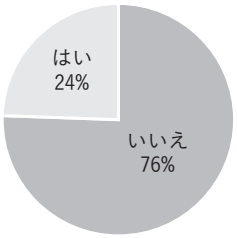
実績のある団体の多くは感謝状、活動報告書の送付をしている。

15)積極的に遺贈・相続財産の寄付に取り組みたいか（回答数45）



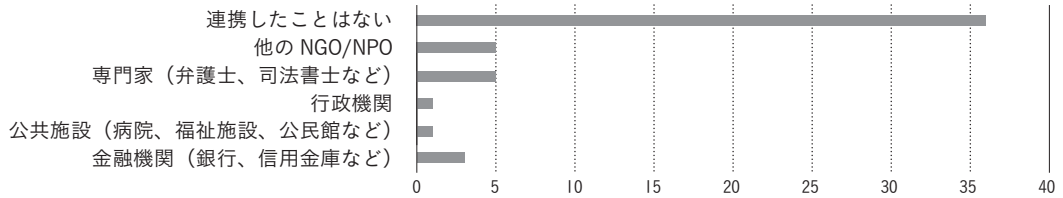
回答団体の80%は取り組みたい。

16)具体的な行動計画の有無(回答数45)



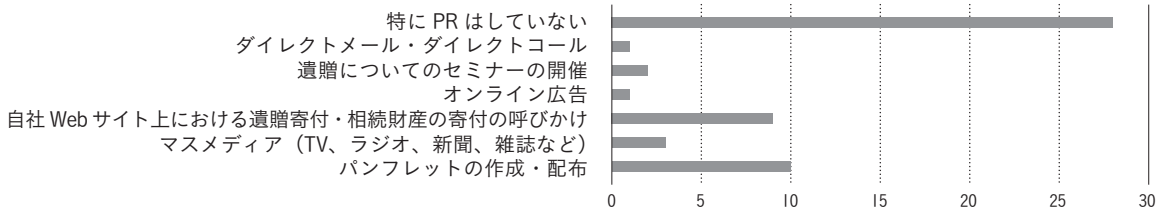
回答団体の76%は遺贈・相続財産の寄付について具体的な行動計画がない。

17)連携先の有無(回答数45　複数回答)



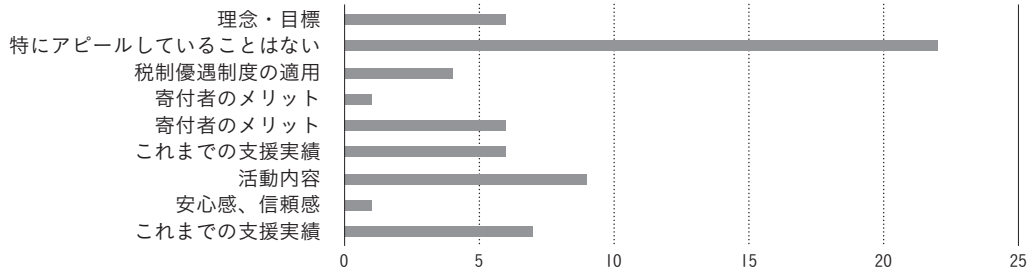
回答団体の大多数は連携したことがない。

18) PR手法(回答数45　複数回答)



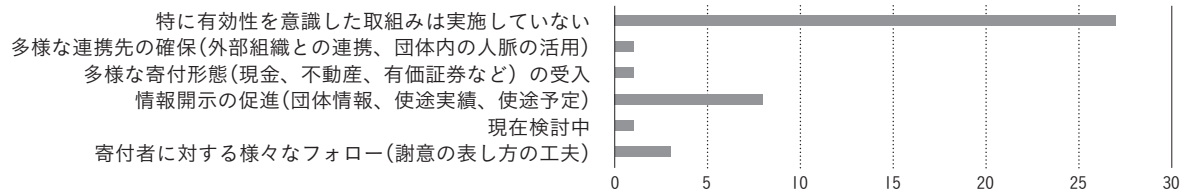
回答団体の大多数はPRを特にしていない

19)特にアピールしていること(回答数45　複数回答)



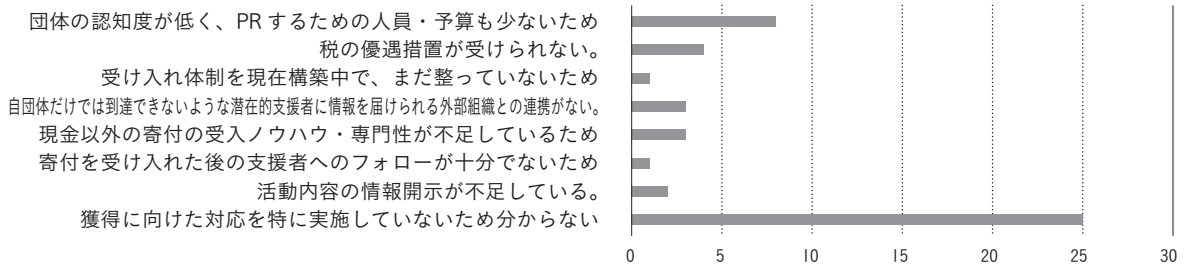
回答団体の大多数は特にアピールしていない。

20)寄付獲得に最も寄与している取り組み(回答数45　複数回答)



回答団体の大多数は特に取り組みをしていない。

21)獲得に至らない最大の阻害要因(回答数45　複数回答)



回答団体の大多数は獲得に向けた取り組みをしていないためわからない。次に多いのは、団体の認知度が低く、PRする人員・予算も少ないこと。

まとめ

- 大多数の団体は遺贈・相続財産の寄付への積極的な取り組みを行っていない。
- いままで寄付もしたことがない新規での遺贈・相続財産の寄付に関しては、団体の認知度がある程度影響している。但し、認知度があっても、新規での遺贈・相続財産の寄付がない団体も複数あった。認知度と遺贈・相続財産の寄付との相関関係は必ずしもない。
- 一方、既存の支援者からの遺贈・相続財産の寄付に関しては、団体が積極的に多方面で取り組んでいるかが影響している
- 約30％の団体が過去３年間に遺贈・相続財産の寄付をもらった実績がある。
- 実績のある団体を見ると、相続財産による寄付が多いように思われる。しかし、遺贈(本人の遺言によるもの)なのか相続財産によるものなのか十分に理解していない回答もあり不明。
- 寄付形態は現金が最も多い。
- 寄付件数は過去３年間で１～５件が最も多い。
- １件当たりの寄付額は100万円以上～ 1000万円未満が多い(46％)。最高額は5,300万円。
- 寄付者年齢は70歳代(42％)、80歳以上(42％)が多い。
- 寄付者は何かしらの関係者であり、きっかけは知人の話や紹介が多い。
- 寄付者への謝礼は活動報告書の送付と感謝状が多い。
- 積極的なPRと複数の提携が獲得につながっている。
- 寄付者とは何かしらの関係がある。

調査結果から今後の活動への示唆

●　勉強会や情報交換の場の創出

多くの団体で遺贈については関心がありながらも実際には取り組めていない団体が多い。試行錯誤を経ながらも実務を進めていく段階で、情報交換やノウハウ共有をする機会(場所)が、NGO全体の実力を高めるのに有効である

●　共同キャンペーンの実施

遺贈や相続財産の寄付をPRしていない団体が多い。まずは、受け付けている旨を発信することが寄付獲得の第一歩となる。

●　やや積極的なPRの実施

個々の団体が多額の資金を使ってのPRやファンドレイジング活動は困難である。市民を覚醒し、新たな遺贈寄付市場を構築していくためには、国際協力NGOを超えた「超」非営利セクターでの共同キャンペーンが効率的かつ効果的である。

第三章　テーマ別勉強会と共同セミナーの報告

個別勉強会の内容要約：

● 「シニアが幸せを感じられる遺贈寄付の仕組みづくりに向けて」～遺贈寄付推進のあゆみと展望～（第一部）（９月16日開催）

講師：日本ファンドレイジング協会　代表理事　鵜尾 雅隆氏

内容：

2014年より遺贈推進会議を立ち上げ、NPO、税理士、弁護士、信託銀行、公証役場などのメンバーで、どのようにしたら日本の遺贈寄付が進むのかを検討し、日本でどういう社会システムを作る必要があるのかを検討してきた。一年間検証した中で非常に重要なポイントとして確認できたことは、シニアが幸せを感じられるための遺贈寄付という視点である。NGO、NPOが資金確保のために遺贈寄付を推進するのでは社会全体に広がりを見せるのは難しく、これまでの検討の中で遺贈寄付するシニアあるいはそれを見ている家族、そうした人たちが幸せになる仕組みを作ることが必要であることが確認された。

遺贈寄付が進まない３つの理由は、１）遺贈寄付関心者に対して、最適の支援先をアドバイスする仕組みがない、２）遺贈寄付の実施面での注意事項やトラブル事例などが共有されていない、３）遺贈寄付を通じて、遺言を書いた本人や残された家族、そして地域が幸せになっているというストーリーが可視化されていない、ことがあげられた。

そこで、１）ワンストップで相談できる人を育て【遺贈寄付アドバイザー制度】、２）地域に相談窓口を作りマッチングを図る【遺贈推進全国ネットワーク発足】、３）遺贈者の幸せを感じられるための【遺贈決定者の充実ライフサポート】の３つの柱ですすめ、全国展開を図ることを予定している。

勉強会の様子（日本ファンドレイジング協会　代表理事　鵜尾 雅隆氏）

● 「シニアが幸せを感じられる遺贈寄付の仕組みづくりに向けて」～遺贈寄付推進のあゆみと展望～（第二部）（９月16日開催）

講師：日本ファンドレイジング協会理事（あしなが育英会　常勤監事）　山北　洋二氏

内容：

あしなが育英会で20年間遺贈を受ける立場で携わった経験があり、この経験が他のNGOの役に立て

ればという想いでやっている。あしなが育英会では20年前より遺贈寄付の受入れをしており、寄付額も年々増加傾向にある。日本全体でも遺贈寄付は増加傾向にあり、その増加要因として、生涯未婚率の増加、年間死亡者の増加、家族・親族関係の希薄化、遺言書作成者の増加、相続税基礎控除の引き下げなどが挙げられる。あしなが育英会では特定遺贈に加えて、包括遺贈も受けている。包括遺贈では、かくれ借金などのリスクや、不動産・有価証券などのみなし譲渡課税など事前に対応する必要があるが、信託銀行、弁護士、司法書士などの遺言執行者や専門家と連携して対応している。遺贈寄付を受入れる際に常に大切にしていることは、寄付者の想いを受け止めて、できるだけその想いに沿った対応をすることである。経験から、これまで継続的にご寄付くださっている支援者が遺贈寄付をするケースが多く、そうした方々は節税対策ではなく寄付がどう使われるのかを重要視されている。支援者との信頼関係構築を核に、遺贈寄付を受入れる体制を整えていくことが大切である。

● 「遺贈寄付市場へのアプローチのための法人の社会的信頼度の向上について」（10月15日開催）

講師：公益財団法人公益法人協会　専務理事・事務局長　金沢　俊弘氏

内容：

公益財団法人公益法人協会が、今までに国内、米国、英国で実施した非営利・公益組織に係る調査研究の成果と同氏の法人運営の経験から得た経験・教訓を織り混ぜ、寄附収益増進のための法人の社会的信頼について、理論と実践の両面から説明をいただいた。

中間支援組織である米国Board sourceは、社会の信頼性を得るために、１)組織の意識改革(特に理事会と理事)、２)理事会によるリーダーシップの発揮、３)ミッションの再認識と定期的な見直し、４)組織全体の基盤強化の必要性――を説き、また、寄附を集める前提として、受けての法人側の１)ガバナンス、２)説明責任、３)情報公開の重要性を指摘する。ガバナンスを、無味乾燥な法律遵守義務との先入観念を捨て、業務執行責任者を支援し、理事会メンバーを巻き込み、ミッションの効率的推進を図る創造的・協働的プロセスと定義すべきである。優れた理事会は、ガバナンスの確保という課題を超え、新たな社会価値の創造と社会課題の解決いう本来の使命を推進していかなければいけない。

一方で、所属する公益法人協会内の職員らで、度重なるブレーンストーミングを繰り返し、同法人の長所をいかに強化するか、短所をいかに克服するか、短所を放置すると法人にとって脅威に変わるメカニズムを具体的に可視化し、いかに社会的信用を高め、新しい事業を生み出し、結果として、事務局改革を実行し、震災寄附金の拡大、事業の効率化、財務強化に繋げていく過程を、マーケティング手法に基づいて説明を受けた。

● 「みんなでとりくむ遺贈ファンドレイジング」（10月31日開催）

講師：株式会社　バリオーサ　代表取締役　中山　学氏

内容：

これまでバリオーサは非営利団体をファンドレイジング、経営戦略の分野でお手伝いしてきた。テレマーケティングをはじめとしてファンドレイジングのチャンネルを複数持ち非営利団体が行う業務の前

線を担っている。一方でNGOを支援する高齢者の方が多いがその支援者に対して遺贈について積極的に取り組んでいるところは少ない。今後、確実に伸びていく遺贈分野を市場として取り組む場合にはNGOに４つのボトルネックがある。それは、１)市場データの不足により投資判断がしにくい、２)営業プロセスが長く不明瞭により何をすべきか考えられない、３)遺贈担当者への営業指導ノウハウの不足により、細かな進捗管理ができずに、成果にむすびつきにくい、４)遺贈寄付が実現する時期・金額の予測が困難なため、投資評価がしにくい。この４つの原因があり「能動的に行動できない」という結果を招いていると分析している。

また、遺贈寄付戦略として投資計画→実行→評価のステージに合わせ、遺贈寄付インサイトレポート、遺贈寄付決定者獲得サポート、遺贈資産価値のアプローチを設定している。それぞれのアプローチはNGOのこれまでの支援者や寄付の動向を分析すること、取り組みをしていくことでPDCAサイクル全体を回すことができる。このような取り組みは複数の団体でのデータの蓄積をしていくことにより実現するため、NGOパートナーを見つけ取り組んでいく予定。

勉強会の様子(株式会社　バリオーサ　代表取締役　中山　学氏)

● 「公益法人と税制」(11月２日開催)

講師：公益財団法人公益法人協会(JACO) 理事長　　太田　達男氏

内容：

公益法人協会は、資産寄附税制の拡充など税制上の支援措置、公益法人の認定基準など規制緩和、公益信託制度の抜本改革などを政府に要望している。これは個人資産の寄附を支援し、非営利セクターへの流入を促し、公益団体がより自由に闊達に社会に一層貢献できる場を広げることを狙いとするものである。

公益信託制度の抜本的な見直しとは、より多くの富裕層から社会還元したいという想いに活用できる。現在法務省主導で検討中の新しい公益信託のイメージでは、信託銀行だけでなく一定の要件を満たす公益法人なども受託者として認められる。また、助成型信託だけではなく事業実施型(たとえば、途上国の生活環境改善、被災地支援、子育て支援など受託者自らが活動するタイプ)も可能となる。現行制度の公益信託でも、40年の歴史を持つアジア・コミュニティ・トラスト(ACT)が参考になる(別添資料５を参照のこと)。ACTは小口寄附による一般基金の外、1000万円以上寄附された方はお好みの名称をつけた冠基金として分別管理し、助成対象も寄附者が分野指定できる構造だ。このようにACTは、すでに生前贈与や遺贈による寄附の受け皿として実績がある。新しい公益信託では国際協力NGOはその知見を活かして、NGO自身が受託者となり、より効果的な活動ができるのではないか。これができるよ

うになると財産寄付の起爆剤になりうると思う。

※公益信託の概要については、一般社団法人　信託協会「公益信託」についてのページが詳しく説明されている。

http://www.shintaku-kyokai.or.jp/trust/trust01_08_11.html

http://www.shintaku-kyokai.or.jp/trust/trust01_08_11_02.html

● 共同セミナーの開催（11月19日、11月26日開催）（公開）

▶ 開催目的

国際協力NGOが遺贈寄付を集めるためには従来の団体の支援者のみならず、これまで接点のなかった遺贈寄付に関心を持つ方と接触を持つことは重要である。しかしながら、国際協力NGOが遺産相続・遺贈セミナーを開催することは稀である。そこで、公開の「遺産相続・遺贈セミナー」を開催し参加者アンケートを分析するなどして、どのような内容や手法で実施することが有効かを検証した。

▶ セミナー概要

セミナー名：遺産相続・遺贈セミナーの開催

実施日時：11月19日、11月26日開催

講師：弁護士法人中村綜合法律事務所　中村　雅男氏（弁護士）

　　ほがらか信託株式会社　法務コンプライアンス部　部長　金森　健一氏（弁護士）

▶ セミナー内容：

台東区の協力を得て一般の方を対象に遺産相続・遺贈セミナーを開催した。告知方法は新聞にチラシの折り込み、台東区報、区役所にチラシを設置、ホームページで行った。セミナーの内容は、相続税制改正のあらまし、相続の流れ、遺言の作成、信託の活用についての基礎知識だった。２回にわたり実施したところ29名の参加者があった。

参加者アンケートや個別相談によると参加者の関心は相続税に関するものが多かった。一方で、セミナー後には公益性の高い団体への遺贈について13%の方が検討をしたいと回答があった。公益性の高い団体への遺贈に結びつく、情報やきっかけなどがあれば、検討に向かうのではないかと考えられた。区役所を通じた広報、セミナーに区役所職員も同席しているなど公的な機関との連携は参加者に安心感を与える結果となった。

▶ 共同セミナーの開催から今後の活動への示唆

- NGOが公益目的事業の資金確保のために遺贈寄付を推進する趣旨は理解され得る。
- 個別NGOの独自な展開だけでは遺贈寄付を社会全体の広がりにつなげるのは容易ではない。幅広い官民やセクター間の協力による展開が望まれる。
- 遺贈寄付はあくまで遺贈者やその家族の立場でも社会的な満足感と充足感を満たすことが必須である。
- NGOが透明性を持って、社会的に貢献していくことを明確に示し、効率よく実施することが重要である。

まとめ

税制改正に伴い、2015年から相続税の対象者が大幅に増える見込みとなっており、公益活動を担うNGOへの遺贈寄付の期待が高まるとともに、同時にNGOもその獲得のために様々な方策を取ることが予想されている。NGOが遺贈を積極的に受け入れていくためには多くの課題もあり、先ずは社会的な環境およびNGO自身の基盤強化が必要である。

そうしたNGO側の受け入れ態勢強化および整備に向けてどのように取り組むべきか、今回、立場を変えた５人の有識者を招き、遺贈を取り巻く現状などの認識を共有すべく勉強会を実施した。内容としては、政府に向けた寄附文化の醸成のための税制改正の要請、遺贈推進のための社会の仕組みづくり、寄附を受けるためにNGOがどのように基盤強化をしていくべきか、遺贈の取り扱い経験が豊富な団体による他のNGOへの助言、NGOが経営戦略に取り込む方策――などである。また、実際に遺贈する立場にある一般参加者を募って遺産相続・遺贈セミナーを実施した。結果、参加者は相続税などの税務に関心が高いことが判明したが、セミナー後にはNGOへの遺贈も検討したい意向を持った人も一定割合でいたことが分かった。

NGOが資金確保のために遺贈寄付を推進するのでは社会全体に広がりを見せるのは難しく、遺贈寄付はあくまで遺贈者やその家族が充足感を感じ、それを受けるNGOが効率よく社会的に貢献していくことを明確にしていくことが必須であることを再認識した。

第四章　ヒアリングの報告

ヒアリングの目的

遺贈寄付・相続財産の寄付獲得に向けた取組みの状況と寄付の成否の要因を特定し、今後のNGO/NPOの取組み改善に向けた示唆を得る。

ヒアリング対象団体

アンケートに返信した団体のうち、遺贈・相続財産寄付の実績がありヒアリング可能と回答した以下の11団体、及び社会福祉協議会からヒアリングした。(50音順)

公益社団法人　アジア協会アジア友の会	公益社団法人　日本キリスト教海外医療協力会
公益財団法人　オイスカ	一般財団法人　日本国際飢餓対策機構
認定NPO法人　幼い難民を考える会	社会福祉法人　東京都社会福祉協議会
公益財団法人　ケア・インターナショナル ジャパン	公益財団法人　国際開発救援財団
認定NPO法人　国境なき医師団日本	特定非営利活動法人　国際協力NGOセンター
公益財団法人　ジョイセフ	

ヒアリング結果

1）遺贈・相続財産寄付の実績

▶　３年間に受け取った遺贈・相続財産寄付の件数　１件～約200件

▶　１件あたりの遺贈・相続財産寄付の金額　数10万円～１億円以上

2）寄付形態

▶　受け入れ可能と公表している寄付形態

２団体以外は現金のみ。２団体は、現金・不動産・有価証券・物品(美術品など)

▶　実際に受け入れたことがある寄付形態

現金、絵画

▶　現金以外の寄付について、留意すべきこと、苦労したこと

- 過去に不動産の遺贈申し出があったが、借地権で居住している人がいたため受けなかった。
- 不動産の寄付については、団体で使用できるかどうかを検討の上、受入れの可否を決めている。

3）寄付者の背景

▶　遺贈件数の少ない団体の場合、長年の支援者またはボランティアが多く、新規寄付者は少ない。

▶　遺贈件数の多い団体は、既存支援者と新規寄付者がいる。

4）遺贈・相続財産に関する問い合わせ

- 遺贈件数の少ない団体の場合、年数件またはほとんどなし。
- 遺贈件数の多い団体は、平均して毎日１件の問い合わせがある。

5）遺贈・相続財産寄付に関する団体の体制

- 遺贈件数の少ない団体は、専任の担当職員をおいていない。問い合わせがあれば、事務局長やマーケティング担当職員が対応している。
- 遺贈件数の多い団体は、遺贈・大口寄付マーケティング専任の担当職員をおいている。

6）遺贈・相続財産寄付に関する施策

- 遺贈件数の少ない団体は、遺贈・相続財産の寄付に限った施策は特にしていない。通常の寄付のお願い、フォローをしていく中で、遺贈の申し出があった。
- 遺贈実績のある団体は、ウェブサイトでの広報やチラシ、パンフレットの作成をしている。
- 遺贈件数の多い団体は、既存支援者向けのニュースレター発送時に遺贈パンフレット請求ハガキのついたチラシを封入している。パンフレット請求のあった人にセミナーを開催している。寄贈に関心のある人の家族が皆賛成とは限らないので、電話や訪問は慎重にしている。
- 遺贈件数の多い団体は、終活雑誌への広告・パンフレット請求ハガキの綴じ込みなど、対象をしぼったアプローチをしている。また、団体が実施した遺贈意識調査をウェブサイトに掲載していることで、メディアや専門家からの問い合わせがある。

7）専門家との連携

遺贈件数の多い団体は、信託銀行、弁護士、税理士、司法書士などと連携している。

8）遺贈契約者に対するフォロー

どの団体も、遺族契約者のみの特別なフォローしていない。通常の寄付者に対してと同様の活動報告や感謝状の贈呈をしている。家族の事情に配慮し、訪問は慎重にしている。

9）遺贈・相続財産の寄付獲得の成功の要因について考えられること（各団体の回答を列挙）

- 既存支援者と団体との長年の信頼関係。日頃から支援者とのコミュニケーションを大事にすることが最も重要である。
- 普段からの活動への賛同と団体への信頼が一番大事だと思う。税制の優遇措置などをアピールして相続財産の寄付を呼びかけるのは逆効果ではないか。理屈ではなく、団体のファンになってもらえれば、遺贈につながる可能性があると思う。
- 活動内容への共感。支援者と役職員との長年の信頼関係。
- 職員全員が支援者とのコミュニケーションを担当している。支援者の背景や思いに配慮したコミュ

ニケーションを心掛け、信頼関係を築くようにしている。

- 寄付金によりできたことを積極的に公開する。
- 普段からの広報活動による知名度、信頼。何をしているかがわかりやすい団体名。普段から、メディアにとりあげられるような広報活動をしていくことで、いざというときに思い出してもらえる。

遺贈・相続財産の寄付増加に向けた意見

１団体だけでは限界がある。現在は、小さな遺贈市場を諸団体が取り合っている状況である。遺贈市場そのものを大きくする必要がある。諸外国で行っているナショナル・キャンペーンのような形で、広く世間に遺贈という仕組みがあることを周知するような取り組みを皆でできればよいと思う。ネットワークNGO、外務省、マスコミも巻き込んで、「遺贈する人が増えています」というキャンペーンができれば、市場が大きくなる可能性がある。たとえば、「ふるさと納税」は、ひとつの地方都市が広報しても効果は限られるが、メディアに取り上げられて、今は全国的に「ふるさと納税」という仕組みが知られるようになった。

まとめ

遺贈･相続財産寄付の実績がある団体の共通した見解は、日頃から既存支援者との丁寧なコミュニケーションを心掛け、信頼関係を構築することが、遺贈・相続財産の寄付につながるとのことであった。常に広報に力を入れていて知名度の高い団体は、ターゲットをしぼって広告することで既存支援者以外からの遺贈を得ている。知名度のない団体は、既存支援者との信頼関係を構築しつつ、遺贈という仕組みがあることを知らせていくことが、遺贈獲得につながると考えられる。これまで寄付をしたこともなく、名前も知らなかった団体からの働きかけで、大きな財産を遺したくなるとは考えにくいからである。

実績の多い団体から提案された、遺贈市場そのものを拡大するためのナショナル・キャンペーンは、分野や法人格を越えて、協力して取り組んでいく価値があると思われる。「ふるさと納税」の仕組みが全国的に知られるようになったことにより、たとえば、茨城県常総市へのふるさと納税は年10数件であったが、豪雨の被害後に4000件を超えたという。「遺贈」が広く国民に知られるようなキャンペーンを、メディアや政府を巻き込んで実施することで、自分が遺す財産をどのようにするか検討する際に、非営利団体への寄付を考えてもらえるようになると思われる。

最後に、多忙の中ヒアリングに応じてくださり、貴重な経験を分かち合ってくださった団体の皆様に心からの感謝を申し上げたい。

第五章　海外調査の報告

背景

遺贈寄付が日本より多い先進国の状況を調査し、実績のある団体から好事例（ベストプラクティス）を学ぶため、海外調査を実施した。米国と英国での遺贈寄付に関する調査文献はあるが、遺贈寄附に関する市場規模や法制度や税制度などが日本とは大きく異なるため参考としがたく、敢えて調査対象国から除外した。それよりは、市場規模としてこれから成長が望まれ、実績のある団体やそれを支える組織を９社も紹介してもらうことができたオーストラリアを本研究会の対象国とした。

海外調査の目的

遺贈寄付・相続財産の寄付獲得に向けたオーストラリアでの取組みの状況と成功事例を学び、今後のNGOの取組み改善に向けた示唆を得る。

調査の日程　2016年１月30日～２月6日

１月30日（土）羽田発

１月31日（日）シドニー着、訪問団体の事前準備、シドニー泊

２月１日（月）１社・１団体訪問、報告書作成、シドニー泊

２月２日（火）２団体訪問、報告書作成、シドニー泊

２月３日（水）シドニー発、メルボルン着、１社・１団体訪問、報告書作成、メルボルン泊

２月４日（木）１団体訪問、報告書作成、メルボルン泊

２月５日（金）２団体訪問、メルボルン発、シドニー着、シドニー発

２月６日（土）羽田着、報告書作成

調査方法

- 事前事後におけるオーストラリアでの遺贈・相続財産寄付に関する報告書類の分析
- オーストラリアでの各団体への訪問・ヒアリング

調査対象団体

遺贈・相続財産寄付を支援する組織と遺贈・相続財産寄付の実績がある７団体と非営利組織を支えるファンドレイジング会社２社に対して訪問・ヒアリング・意見交換をした。

- Pareto Fundraising（ファンドレイジング会社）
- Fundraising Institute Australia（ネットワーク）

- Cerebral Palsy Alliance（保健）
- Children's Cancer Institute（保健）
- Robjohn & Associates（ファンドレイジング会社）
- World Vision Australia（国際協力）
- CARE Australia（国際協力）
- Bush Heritage（環境保護）
- Lost Dog's Home（動物保護）

オーストラリアの遺贈・相続財産寄付の状況　＜以下、1豪ドル＝80円＞

- オーストラリアでは定年退職者の18％が遺言書に寄付を盛り込んでいる。（日本では１％。）
- 総団体寄付額は約1,500百万豪ドル（1,200億円）、うち遺贈・相続財産寄付は約150百万豪ドル（120億円）。総寄付額も遺贈・相続財産寄付も年々成長している。
- 大手非営利組織では年間20～25百万豪ドル（16～20億円）の遺贈・相続財産寄付を受け取っている。
- 遺贈・相続財産寄付では、国内の動物保護団体、環境保護団体、がんなどの病気で苦しむ人々を支援する団体に優位性が見られる。国際協力団体はあまり優位性が見られない。
- 遺贈・相続財産寄付者は、55～84歳以上に集中しており、65～74歳の層が最も多い。
- DMが遺贈者には最も効果的なアプローチとなっている。
- 70歳以上で子供のいない女性が多い。
- 統計によると、オーストラリアの成人人口の約半分が個人遺言をしている。また、総寄付額の20％は遺贈寄付。
- 遺言執行までの平均年数は６年間。
- 現金、一部贈与、不動産が寄付形態で多い。
- 既存寄付者への遺贈寄付に関するアンケートはとても有益。回収率アップの努力も各団体で多様。
- オーストラリアでは遺贈寄付に関する税控除はない。
- ファンドレイジング会社は、非営利組織にとって、業務の委託先（外注先）というよりはパートナーとしてより密に協力しているのが特徴的。

まとめと提言

１）既存支援者の分析、絞り込み、接触、フォローアップ

遺贈・相続財産寄付の実績がある団体の共通した見解は、日頃から既存支援者をよく知り、詳細に分析し、丁寧なコミュニケーションを心掛け、既存支援者と信頼関係を構築・維持することが、遺贈・相続財産の寄付につながるとのことであった。まずは「遺贈寄付も扱っている」ということを既存支援者に伝えることが対話のきっかけとなる。また、支援者リストであるデータベースを常に拡大して有効に活用していることが、遺贈獲得につながると考えられる。

オーストラリアでも、国際協力よりは国内事業をもつ非営利組織の方が寄付者の心をつかんでいる。

しかし、どの団体にしても、コアな支援者は必ずいるのでその人たちを遺言者にする努力は必要であろう。また、「緊急支援」は、他分野の非営利組織にはない特性・優位性であり、新規寄付者を獲得する機会となるので有効に活用できるであろうという助言もあった。

2）短期的ファンドレイジングと長期的ファンドレイジングのコンビネーション

各団体の経験からは、遺贈は投資利益率（ROI: Return on Investment）が高いが、長期的な取り組みが必要であり、寄付収入が毎年予測できず不安定である。一方、通常の寄付収入は市場も成熟してきてしまったので費用対効果が高いわけではないが、短期的に成果が見えて予測もある程度できて予算化も可能である。通常の寄付収入をしっかりと成長させながら、遺贈に取り組むのが健全な組織運営と考えられる。

3）未来の活動成果のビジュアル化

遺贈する思考は、通常の寄付とは異なる思考という調査報告もある。実際、成功している団体は、遺贈によって将来がどうよく変わるのかを描いている。遺贈者がその頃には亡くなっていて見ることができないかもしれない社会や時代について語ることは大切。

4）市民の覚醒を促す共同キャンペーンの実施

遺贈市場そのものを拡大するための複数団体キャンペーン「Include a Charity（http://includeacharity.com.au）」は、同様なキャンペーンが世界16ヶ国で実施され成功している。規模の大小も認知度の高低に関わらず、NGOも協力して取り組んでいく価値があると思われる。「遺贈」を禁句のままにしておくことなく、これからの社会をより良くする、よりプラスな言葉としてオープンに広めていく必要があると思われる。

5）ファンドレイザーの育成・能力アップと投資の判断

遺贈・相続財産を扱う各団体の担当者は、ファンドレイザーとしての知識と経験に加えて、人生経験もそれなりにある人材が多かった。遺贈・相続財産を検討する寄付者には通常の寄付者以上に慎重で木目細かな対応が求められる。日本のNGOにおいては、まずファンドレイザーを配備し、育成するところから始める必要があると思われる。既にファンドレイザーがいるNGOにおいては、経験と知識の向上が求められると思われる。

また、遺贈・相続財産による寄付に取り組むには、オーストラリアでは、どこの団体も経費をかけていた。担当職員の研修やパンフレット・遺贈パッケージの作成などに投資していた。少額でもこの投資判断は日本のNGOにも必要と思われる。

6）ファンドレイジング会社とファンドレイジング協会との連携

他の先進国同様、オーストラリアには大小複数のファンドレイジング会社があり、非営利組織のファ

ンドレイジングをサポートしている。業務委託やアウトソーシングという関係性ではなく、ともに汗をかきながらファンドレイジングを向上させる、各非営利組織にとっての「重要なパートナー」という関係性にある。日本においては、まだファンドレイジング会社が少ないが、日本のNGOがそのような会社と連携することはノウハウの蓄積にとって有益と思われる。

さらに、自主的に始まったオーストラリアの共同キャンペーン「Include a Charity」も持続的に組織的にキャンペーンを実施していくために、オーストラリアのファンドレイジング協会であるFundraising Institute Australiaに吸収合併された。日本のNGOも同様なムーブメントを起こしていく場合は、日本ファンドレイジング協会などと連携していくことが推奨される。

参考文献（インターネットからPDFで入手可能）

- Baker, Christopher（2014）“Encouraging Charitable Bequests by Australians”, Swinburne Business School, Asia-Pacific Centre for Social Investment & Philanthropy（最近の調査報告であり、オーストラリアの各団体も各社も参考にしていた。遺贈する人の思考行動傾向や非営利組織への提言は日本のNGOにも参考になる。）
- Madden, Kym M. & Scaife, Wendy A.（2008）“Keeping Giving Going: charitable bequests and Australians”, Queensland University of Technology, Brisbane, Queensland（若干古い調査報告だが、オーストラリアの遺贈寄付を丁寧に調査分析した良い文献。）
- Radcliffe, Richard with MacDonald, Lisa（2015）“The State of Legacy Giving in 2015”, Civil Sector Press（日本を含めた先進国での比較がとても有益な文献。）

第六章　シンポジウムの報告

シンポジウム概要

シンポジウム名：遺贈と国際協力NGOの在り方を探る

日時：平成28年２月25日（木）13：30 ～ 16：30

会場：日本記者クラブ・プレスセンターホール（10階）

シンポジウム内容：

１）開会の辞　外務省国際協力局民間援助連携室長　関　泉氏

本日はNGO研究会シンポジウム、「遺贈と国際協力NGOのあり方を探る」にご参加いただき、誠にありがとうございます。外務省では、平成11年度からNGO活動環境整備支援事業の一環としてNGO研究会を実施してきており、国際協力NGOの能力強化につながるテーマを毎年選びまして、受託NGO団体に自らの研究会を企画、実施してもらっています。

今回のシンポジウムは、平成27年度NGO研究会テーマのひとつとして、受託団体であります公益財団法人オイスカ及び「公益法人に関するNGO連絡会・遺贈分科会」に所属する団体が中心となり、日本の国際協力NGOが遺贈寄付先としてより広く受け入れられるようになるための方法を調査・研究し、その成果を披露していただく機会であります。本研究会では、NGOに対する寄附の実態を把握するアンケート調査、遺贈寄付におけるNGO側の受入れ体制の強化、社会環境の整備に対する勉強会、実績のある団体に対する寄附獲得の取り組み状況についてのヒアリング、他の先進国の取り組みについての分析を行っていただきました。一連の研究活動を通じて、NGOの遺贈寄附の現状と課題が浮き彫りなったと伺っております。

本日は、これまでの活動報告、パネルディスカッションが予定されております。今後この分野において、より多くのNGOが戦略的な手法がとれるよう、ご参加の皆様からも忌憚のないご意見をどうよろしくお願いいたします。今回の研究は、より広く我が国の国際協力NGOに裨益することを目的としております。本日のシンポジウムの成果も含め、これから提出されます報告書は外務省のHPに掲載されます。皆様にとって、有意義なシンポジウムとなることを期待しております。

２）基調講演　公益財団法人公益法人協会　理事長　太田達男氏

皆さんこんにちは。私は、公益法人協会理事長の太田と申します。この度、外務省主催によるシンポ

ジウムに講師としてご指名いただき、光栄に感じております。私は、NGOの国際協力そのものの現場には携わっていませんが、非営利セクターのお世話役として、お役にたつ情報を提供できればと思っております。遺贈と非営利セクターのあり方を探る気持ちで聞いていただきたいと思います。

● 公益法人協会（JACO：The Japan Association of Charitable Organization）について

▶ 設立：1972年、個人の印刷業経営者により設立

▶ 目的：公益法人など公益活動を担う団体を支援し、非営利セクターの役割の向上と発展に寄与すること

▶ 会員：公益法人を主体に1500の会員を擁する中間支援組織

▶ 事業：３本柱で行っている

① 民の自発的な公益活動の普及、寄附文化の拡大の啓発普及活動

② 実際のサポート、運営の悩み事、法律上税法上の支援及び能力開発

③ 政策提言　政府と共によりよい制度にするための提言

▶ 寄附税制改正の要望

フローではなく1740兆円の個人資産（ストック）を寄附市場にまわす。

▶ 特定寄附信託制度実現

民主党政権の時代に、非営利セクターへ寄附するにあたり、信託制度を活用し一定の税制の優遇を得ることができた。

▶ 公益信託抜本改革を要望

公益信託制度は1921年にできた法律であり、当時から枠組みが変化していない。公益法人制度も1898年にでき、2008年にようやく改正された。新しい制度の枠組みにそって変化させるべきであり、来年の通常国会に上程される予定。

● 太田理事長の略歴：About Myself

1969年三井信託銀行で遺言執行業務を開始。家を中心とした制度から所帯を中心とした制度へ変化した背景により、遺言執行業務開発チームの一員となる。当時は、日経新聞に何度も大広告を出したが１年に１～２件の受託しかなく、採算があわず失敗。現在、三井住友信託銀行では約25,000件があり、隔世の感がある。信託銀行が扱う遺言は原則、公正証書である。現在、自らの意思を最後に表現する法的な効力がある公正証書の作成が密かなブームであり、毎年10万人の作成者がいる。遺言の中で、非営利法人を指定して寄附することは法律的に遺贈という。50年という歳月を経て時代が変わっていく中で、遺贈を考え、財産の多様化をはかる必要性がでてくる。

● 寄附の態様

▶ 毎年の所得から寄附をするF（フロー）寄附

▶ 蓄積した財産から寄附をするS（ストック）寄附

▶ 生前贈与→余裕のある方が亡くなる前に寄附する

▶ 遺贈→遺言による寄附

▶ 死因贈与→生前に契約を済ませ、実際に財産を寄附するのは自分が死んだ時

▶ 相続人寄附→相続人による寄附

寄附財産に係る譲渡所得の非課税申請処理状況は減少傾向にあり、平成25年は267件であった。寄附財産を貰う法人は社会福祉法人が最も多く、学校法人、宗教法人、財団法人と続く。実際のところ、非課税の適用をうける件数は限りなく少ない。（生前贈与、死因贈与のみ）

● 相続税非課税の特例適用実績

相続人が相続をする場合、約300億円が相続人から非営利セクターに寄附されている。亡くなる方は年々増えており、平成25年に126万人がなくなり、相続税の課税対象となった方は4.3%になる。今後、かなりのスピードで課税件数が増えてくると予想される。

一方、非課税適用の割合は0.67%である。課税の対象となった価格は11兆6000億円で、うち300億円は非営利セクターへの寄附であるが、この寄附による非課税の割合は0.26％であり、割合として非常に少ない。

● 遺贈寄附日米比較（未定稿）

アメリカの場合、相続税の申告者総数は意外なことに日本と比較し５分の１ぐらい４倍以上であるが、課税価格はアメリカが186,450億円、日本が116,381億円である。チャリティへの遺贈申告者数は、アメリカが2,740人、額が20,570億円なのに対し、日本は369人、299億円である。この結果、アメリカでは２兆570億円がチャリティへの遺贈額であるが、日本の場合は約300億円、割合にすると0.26%しか寄附にまわっていない。そのため、日本の寄附市場は今後、伸び代がある。

● NGO系公益法人　寄附金の状況

毎年内閣府が公表しているデータをもとに、寄附金の状況を15位まで算出した結果、トップは日本ユニセフ協会の170億円。NGOのみならず全公益法人の中で、ユニセフは堂々のトップであり、98％を寄附に頼っている。このデータから、NGOは社会福祉系の財団、環境系、教育、スポーツ、青少年関連の法人に比べると、寄附金が集まっていると感じる。その寄附金のほとんどがフローからの寄附であり、それをストックからの寄附に移行していくために、今後働きかけていく必要がある。

● 資産寄附拡充のための基盤

▶ 顧客のデータベース：生年月日も把握するなど、顧客のデータベースを構築する

▶ 接触機会：誕生日にはメッセージを送るなど接触の機会を増やす

▶ コンサル力：富裕層の方が関心のある財産の相続、税制の問題に応えられるコンサル力をつける

▶ 専門職群：コンサル力をつけることが難しい場合、専門職との交流をもち、応えることのできる基盤を整える。また、専門職の抱えている顧客（遺贈してもらえるような顧客）を紹介してもらう

▶ 報告：お金の使い道や最終的なお金の行き先、効果、受益者の情報を寄附者にしっかりと報告する

▶ ドナーアドバイス：国、活動内容、分野を指定し、個人の思い入れに応え、ドナーの夢や希望を叶えるためにアドバイスを行う。例：インドネシアの恵まれない子供に絵本を贈るなど

▶ 顕彰：基金に名前を冠し、寄附者の氏名を後世に残す。場合により匿名希望もあり

▶ 寄附資産の分別管理：寄附者の基金と一般財産を別に管理する

▶ 税制基盤の拡充：これは中間支援団体の仕事ではあるが、共に声を上げる

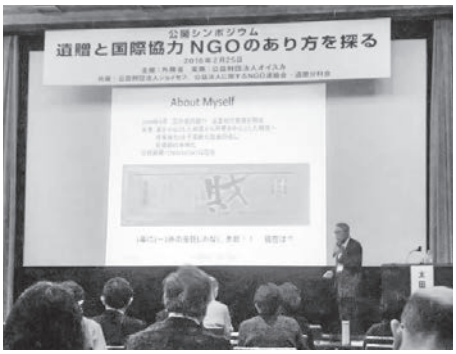
● 公益信託制度抜本改正の動き

▶ 2015年12月、法務省主催研究会報告書発表

▶ 報告書原案では、受託者の拡大(非営利法人も視野)、事業型公益信託を可能に、第三者委員会が関与する特定の行政庁による認定、受託財産の拡大、公益残余権信託も視野などが盛り込まれている。

● 新しい公益信託の発展形(ACTタイプ)

１つの信託の中にそれぞれの基金がある。１つ屋根の下にあるイメージ。



● 最後に

西郷隆盛の言葉に「子孫に美田を残さず」とありますが、これからは、「社会に美田を残そう」をキャッチフレーズに、寄附を受け立派に公益活動を行うことを願うばかりでございます。ご清聴ありがとうございます。

３）パネルディスカッション

● パネルディスカッション登壇者

▶ パネリスト

太田　達男：(公財)公益法人協会理事長

鈴木　真里：(特活)アジアコミュニティセンター21理事・事務局長

廣瀬　道男：(公財)オイスカ副理事長

中村　雅男：ほがらか信託株式会社　代表取締役　(弁護士)

長川知太郎：デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 CSR推進室室長

▶ モデレーター

武田　勝彦：(公財)ケア・インターナショナルジャパン常務理事・事務局長

● パネルディスカッション内容

【モデレーター】

皆さまこんにちは。ケア・インターナショナルジャパンの武田と申します。よろしくお願いいたします。パネリストには、遺贈分科会の協働、相談してきた皆様方５人に登壇していただきます。国際協力NGOの方向性を探していきたいと思います。

まず、太田理事長にお話しを伺います。実績のある団体は、多様なセクター、専門家と協力しておられますが、多様なマルチステークホルダーとの連携の有効性をどのように見ておられますか？

【太田達男氏】

富裕層の方は、生前贈与、相続財産寄附を考える場合法制上の枠組みや税制について大きな関心を持ちます。そのため、NGO側でもある程度自分で知識をつける必要がありますが、専門職の方々との提携関係、協力関係を構築することが大切です。

アメリカでは、信託会社だけでなく、個人が信託を受託したり、遺言執行人、成年後見人を引き受けたりなど、個人の方が人の生と死、財産管理に関わることが多いです。信託会社をライバルとしてではなく、パートナーとし、お互いの特色を生かしながら、一方は財産管理、一方は法律や税制問題の解決を目的としてやっていくことが重要だと思います。

また、皆さんよく誤解されますが、税理士は税務のことを、弁護士は法律を全て知っていると思われるかもしれませんが、それぞれの専門があります。医者と同じで、耳鼻咽喉科に脳外科のことを聞いても分からないように、遺贈に詳しい弁護士・税理士と関わりをもつことをお願いしたいです。

【モデレーター】

太田理事長より多様なマルチステークホルダーとの連携のお話がありましたが、弁護士の中村先生には１年近く我々にご協力いただきました。国際協力NGOと組むことに関して、経験から思うことがあればコメントいただきたいと思います。

【中村雅男氏】

弁護士法の第一条に、「弁護士は、基本的人権を擁護し、社会正義を実現することを使命とする。」とあります。NGOの皆さんが行っておられる社会貢献活動、国際貢献活動、社会的弱者の支援、基本的人権の尊重、支援を必要とする人への援助は、基本的な社会使命だと思っております。

そういう意味では、弁護士もいろいろいますが、社会全体、国全体、世界も含め、平和の一端をみんなで担っていければと感じています。

相続に関して、われわれは依頼者の言い分を聞き、依頼者の主張を実現できるよう努めますが、もめるケースが多く、常日頃仲良くできないかと感じています。

皆さんと関係を持たせていただき、メリット、デメリットは特になく、ただありがたいと思っています。そして、いかにして寄附、遺贈を獲得するかが、とても重要になってきます。弁護士は遺言に携わることが多いので、寄附行為についてアピールし、説明し、専門職とつながりを持ってもらい、チャンネルを増やしていただけたらと思っています。

【モデレーター】

相続と言っても、争続(争う)になってしまうなどの苦労話があると思います。鈴木さんは公益信託をしながら相続人と接触されることが多いと思いますが、大変なことや良い面などを共有していただければと思います。

【鈴木真里氏】

1979年にできたアジア現地のNGOに助成する公益信託アジア・コミュニティ・トラスト(ACT)は、特別基金(1000万円以上の寄付で設定可能)と一般基金の２種類の基金枠があり、過去35年間で26の特別基金ができました。なおACTは信託銀行４行の共同受託で、私の所属団体ACC21（NPO法人)は、事務局を委託されています。基金設定者の大半が個人で、約38％が遺言信託と思われるものです。近年、遺言信託による設定は減少していますが、その代わりに相続財産を寄付して基金を設定される例が増えています。両親、祖父母、叔父叔母の思い出として作るなど、被相続人を記念して作られる例が多いです。寄附者の動機が何であるかをみることが大切です。遺言や相続というと争いごともあるようですが、ACTの事例ではごきょうだいで共同設定された基金があり、いずれも共同設定者間でしっかりと話し合い、被相続人の思いを基金により実現させることを目的とされていて、争いごとは特にありません。

【モデレーター】

そんなにドロドロしていないということでしょうか？

【鈴木真里氏】

(相続財産で基金を設定したことを知った他の関係者との間で)のちのち問題が発生することがあるかもしれませんが、公益信託の場合、受託者が信託銀行なので、そうした問題に関する問い合わせなどが私共に直接来ることはありません

【モデレーター】

遺贈の寄附に取り組む中では、リスクもありますが、それでも取り組むため、７つの団体が一緒になって遺贈分科会を設立しました。先頭をきって声をかけてくださったのはオイスカの廣瀬さんですが、７つの団体が共同で取り組む際のメリット、デメリット(リスク)を教えていただきたいです。

【廣瀬道男氏】

われわれNGO連絡会加盟の多くが以前、外務省所轄の社団・財団法人でありましたが、公益法人改革がある中で、公益法人を目指すという共通の課題に向けて情報の共有をすべく連絡会を立ち上げました。

かねてから、遺贈を寄附していただく取り組みにしたいと思っていましたが、何となく後ろめたい気持ちもあり、一歩を踏み出せない状況でありました。そんな中、２年ほど前に独自に取り組むのではなく、同じ思いを持つ団体が共同で取り組んでいく動きをはじめました。横断歩道みんなで渡れば怖くない！の心理です。メリットとしては、他の団体の状況を理解でき、いろいろな情報を共有できたことです。また、月に数回のペースで会合を開くので人間関係もより濃密になり、遺贈や相続財産に関わる知見も広がりました。ただ、デメリットとしては、例えばパンフレットをつくるのに１年かかったことです。いろいろな意見がでて、調整していくのが大変で、結構時間がかかりました。それでも、それ以上

のメリットがあったと思いますので、今後も連携していければと感じています。共通するテーマに複数の団体で取り組むのは長い目で見れば効率的、効果的であると感じます。

【モデレーター】

率直な意見ありがとうございます。遺贈は将来性があり、取り組んでいかなければならないと思っています。長川さん、今後、NGOの現状に対してどのように取り組んでいけばいいのか。教えていただけますか？

【長川知太郎氏】

結論として、我々は、NGOの方に、遺贈を含むファンドレイジング担当を置くべきだとアドバイスさせていただいております。その際、NGOの方からは、２つのリアクションをいただきます。

１つ目は、ファンドレイジングは国際協力NGOの本来業務ではない、というリアクションです。それに対し、我々は、ファンドレイジングを通じて寄附文化を広めることは本来業務の一つであると伝えています。先ほどの話の中で「終活」というキーワードが挙げられました。「終活」は、言い換えると、自らの人生を振り返るにあたり、この世に存在した意味を考えることです。「終活」を考えておられる方に、世の中の社会課題に対し遺贈という形で協力していただき、自分は確かに世の中に貢献できたのだという幸せを提供し、寄附文化を広げていくことは本来業務のひとつであり、非常に大事なミッションであると考えています。

もう１つのリアクションが、実務的な観点で、最初の一歩が踏み出せない、というものです。ファンドレイジングが大事なのは分かりますが、人数が少なく、担当を置くことができません、という意見です。それに対し、我々は、burden sharing（責任を分担して負うこと）を提案しています。全部自分でする必要はありません。専門家の知恵を借り、他団体に声をかけ、互いに協力することが大切だ、とお伝えしています。

【モデレーター】

NGO側としてはいかがですか？　団体内での具体的な例を教えてください。

【廣瀬道男氏】

オイスカは、職員がそれなりにおりますが、ファンドレイジングを専門にできる状態ではありません。我々の活動は50％以上を寄附に依存し、寄附によって支えられています。フローの部分はできていますが、遺産に期待する部分も大事かなと感じています。寄附の延長として遺産や相続財産を視野にいれながら活動していきたいです。ただ非常にデリケートなテーマであるので、今は、個別でお願いするのではなく、７つの団体で取り組んでいることをPRすることが大事だと考えています。いろいろな業務を抱えているスタッフにも遺贈のことを理解してもらい、承知してもらいながら業務を進めることが大事だと感じています。プロの方と協力していくことが時代の流れだと感じており、広く連携していきたいです。オイスカでは、遺贈には２～３人で関わっておりますが、皆、他の業務と兼務しています。

【鈴木真里氏】

私の所属団体の規模は小さく、フルタイムで４人のスタッフがおります。広報、ファンドレイジングの担当としては、広報担当と事務局長が対になって動いています。広報担当者を置いていない団体は会

員担当や総務の方が兼任される場合が多いと思います。小さな団体は広告宣伝費がない中で、どのように開拓していくかが重要であります。

NGOの傾向として、”私たちこんなにいいことしているのです！”という形のアピールが多いのですが、自分たちだけのPRだけでなく、寄附者側の希望を聞き、受け入れ態勢を作ること、つまり人的体制だけではなく、希望を受け入れることができるようなスキームや事業などのラインナップを用意することは必要です。またそうした寄附を受けたときに備えて会計システムを整備させていることも重要です。たとえば認定NPO法人である小規模団体が大口寄附を受けた場合に、それらをどのように計上し、事業に支出していくかのシミュレーションをして、どういった層をターゲットにするか、それによって財務計画を立てます。

専門職群との連携構築も大切です。ただ、専門職群の方達にとってのメリットも考えていかなければ、パートナーシップを結ぶのは難しいと思います。

【モデレーター】

広報、専門性がとても重要であることを教えていただき、ありがとうございます。広告の件で、われわれは台東区に協力いただき、公開セミナーを開催しました。区報にも載せていただきました。そこで、協働で実施した公開セミナーでの広報効果について中村さんにお聞きしたいと思います。

【中村雅男氏】

今、私はクライアントに遺贈のパンフレットを渡していますが、お客さんは７つの団体の中から寄附先を１つ選ぶことはとても難しいです。余命１週間の差し迫った状況で遺贈を考える場合もありますが、そのような状況の中で、７つの団体から１つの団体を選ぶことなどできません。遺贈分科会に寄附し、その後７団体で分けてもらえるなど、寄附者側にたった受け入れ体制を整えてもらいたいです。

実際に未婚女性のお年寄りは数億単位の財産を持っておられたりします。また、大還暦と言われている時代ですから、120歳までも元気に生きてもらい、その上で少し寄附してもらえればいいと思います。貧者の一灯という言葉がありますが、少しの額でもいつかは大きな額になります。寄附に関して、あまりやましい思いを持たなくてもいいと思います。ほがらか信託株式会社は３年前に設立し、これから本格的に動いていきますが、今後お一人様のお年寄りのお世話をする事業をはじめます。その方たちにもご理解いただき、寄附を進めたいと思っています。寄附っていいな！という雰囲気作りも大切だと思います。

【モデレーター】

オーストラリアでもナショナル・キャンペーンを行っていますが、寄附月間からみる遺贈でナショナル・キャンペーンしたらどうでしょうか？

【太田達男氏】

ユニセフのように大手の広告が出せるのは例外的です。皆さんの所も含め、小さな所が多く、協働で行うことが大切で、その方がインパクトもあります。

遺贈は、人の死に関わりますから、タッチーな部分であることは確かであります。そこで、皆さんにお願したいのは、ステップを踏んでいただくことです。いきなりDMを送ったりしては反発もあります。

まずはデータベースをしっかりと構築することが大切です。少額でも寄附をしていただいた方の名前、住所、生年月日を登録します。もうすぐ亡くなる方をターゲットだと思わず、少額寄附者である若い人を大事にすることが必要です。若い人は給料も少ないですが、年を重ねるにつれてお金も貯まっていきます。分科会共同で、少額の寄附者に対してのレセプションを行うのもいいかもしれません。普段からの接触を強化し、ファンクラブとして育て、そこから遺贈を進めていくことも大切です。

【モデレーター】

データベースを構築し、既存の支援者に対しての遺贈はなかなか言えないと思いますが、オイスカさんは既存の寄附者をかなり抱えておられます。既存の寄附者に行った試みを教えてください。

【廣瀬道男氏】

オイスカでは１年前、毎月発行している月刊誌で遺贈について見開きで紹介しました。それが、オイスカとして公式にこのテーマを掲げた最初です。これに対して、マイナス的な意見はなく、関わりのある会計士などの専門的な方々から分かりやすかった、などの感想をいただきました。税制が改正され、相続財産の課税対象者が増えることを話題にしながら、７団体での取り組みを紹介しました。今後も定期的に支援者の方に遺贈や相続財産の寄附に関わる話題を提供していければ、と思っています。

【モデレーター】

勇気ある一歩を廣瀬さんが踏んでくださったので、私もニュースレターでオーストラリアでの調査を踏まえ、遺贈について支援者に間接的にお伝えしました。

そして、既存支援者のデータベースの有効活用、戦略的に取り組むことが重要になってくると思いますが、それに関して、長川さんよろしくお願いいたします。

【長川知太郎氏】

データベースを通じて、皆さんの団体のファンの方の顔、姿が浮かぶようにすることが一番の活用方法です。皆さんは、団体の１番のファンの方がどのような期待をして、どのような貢献してくださっているのかご存知ですか？データベースを注意深く見ると、支援者のピラミッドの構造、期待感、寄附のパターン、過去の働きかけが分かり、その道のりが見えてくると思います。活用の仕方は、皆さんのファンの方がどのような人で、団体に対してどのような期待を持っておられるのかを把握することです。これには、３つのポイントがあります。

① 団体のファンを把握すること：ファンがどのような人か、今後ファンになってくれる人がどのような人かを把握する。

② ステップを踏むこと：団体をどこで知ってもらい、興味関心をもってもらうか、一歩目の寄附をどのようにしてもらうか、そして寄附してよかったと思ってもらうか、ステップを描く。

③ ギブ・アンド・テイクの関係を構築する：既存の支援者に、この団体にしかない価値を、活動を通して提供し、遺贈という形で返してもらう。

過去のデータより、新規の会員を獲得するよりも、既存の支援者の方により強いファンになってもらう方が、費用対効果が高いことが分かっています。支援者の裾野を広くすることも大切ではありますが、既存会員の方を囲い込み、団体にしかない価値を提供し、いかにしてリターンを獲得するかが大切であ

ります。

足下の相続市場全体の規模は約50兆円と推定され、今後も増え続ける見通しです。また国際協力NGOが個人の方からいただいている寄附額は約450億円、相続財産市場規模に対する国際協力NGOへの個人寄附額の割合は約0.1%です。相続財産市場全体を新規開拓上のターゲットにするのではなく、まずはこの約0.1%のファンの方に対し、団体の価値を提供することから始めてみてください。

【モデレーター】

各団体、大小問わず、支援者がいます。その支援者にファンになってもらい、支援者をよりよく知り、遺贈につながる工夫、取り組みを、各団体で行っていく必要があるのかなと思いました。

● パネルディスカッション質疑応答

【質問者】

皆さんは、遺贈はセンシティブな問題と言っておられますが、私はそんなにセンシティブなことではないと思っています。報告していただいたオーストラリアの調査や、オイスカの廣瀬さんお話を聞いても、そんなに気にすることではないと感じています。

私の団体では、レターヘッドの下の部分に、税額控除になることを大きく告知しています。遺贈をPRしたことで、既存の会員さんが退会することはあるのでしょうか？

【鈴木真里氏】

遺贈を考えていらっしゃる方は自分の財産をどのように使うかよく考えられています。ある日いきなり届いたパンフレットを見て、大金を寄附することはなく、寄附者は寄附者なりにいろいろ調べ、観察して決めています。会員として長年かけて団体を見ている人もいるでしょう。既存会員への日常的なケアや報告を行うことで信頼を高めます。団体側から遺贈の提案をしにくい場合は、いただいた遺贈で成功したプロジェクトの事例をニュースレターなどで紹介するといいと思います。

【質問者：大学教授】

私は元々ジャーナリストです。新聞社はニュースを追っかけています。そのため、遺贈が増えています！と書いたところで反応は全くないです。新聞社に取り上げてもらうためには、具体例を示すことが必要です。例えば、遺贈のおかげでアジアの子どもたちがどのような利益を受けたかを伝えるなどです。ケア・インターナショナルジャパンであれば、「CAREパッケージ（ケア物資）」70周年と合わせて、ストーリーを提供するなどの取り組みはいかがでしょうか？

また、オイスカの廣瀬さんに質問です。寄附ランキング上位に位置するのは、赤い羽根共同募金や赤十字社といった広報を大きく出すことができる、大きな団体です。大きな団体のため広報も大きくできます。NGOとしてはまず、遺贈マーケットを広げる点で協力していくべきではないかと思います。遺贈マーケットが広がった後に、それぞれNGOで取り組んでいけばいいと思います。協議会などをつくり、全体のために、マーケットを広げるための体制が必要だと思いますが、その辺の動きはありますか？またどのような状況ですか？

【廣瀬道男氏】

ここにいる関係者はそれぞれ自分の所属する団体に１番愛着があるし、人によっては他団体と協力するのに抵抗があったりすると思います。個人的にはこの遺贈分科会を２年間、そしてNGO連絡会として７年間ともに活動してきましたが、その過程で、同じ目的をもって活動していくことの重要性を理解できました。そして、次の展開をどうするかが大きな課題ともなっています。弁護士の中村先生がおっしゃったように、７団体で、ひとつの受け皿を設けることが必要と感じていますので、引き続き協力していきたいです。ただ７団体だけでいいのか、行政や各協会などと連携していくことも含め、前向きに取り組んでいきたいと思います。

【質問者：日本ファンドレイジング協会】

太田理事長に質問があります。配布資料の11ページに、“受託者の拡大(非営利法人も視野)”とあり、公益信託制度が大きく変わり、通常国会などを経て、2019年から始まると思いますが、今後NGOや非営利法人はどのように動いていったらいいでしょうか。

【太田達男氏】

受託者の拡大(非営利法人も視野)となっていますが、決定ではありません。2015年12月の研究会の報告書には、甲・乙・丙・丁の４案が書いてあります。私は個人的に丁案を強く支持しています。丁案とは、一定の要件、資格を備える非営利法人まで広げる案です。認定特定非営利活動法人、学校法人、社会福祉法人が含まれます。検討委員会の中では、私が提唱している丁案が一番有力でありました。今後、スケジュールとしては、法制審議会(法務大臣が任命した審議会)でもって報告書をレビューし、来年の通常国会に上程し、１年間の猶予期間を経て、2018年４月１日施行というのが一応想定されます。今後パブリックコメントにかけられる機会もあると思いますので、皆さんも関心をもって、意見を言ってください。公益法人協会でもセミナーなど開催しますので、理解をしていただき、意見をいただきたいと思います。

【コメント者：オイスカボランティア】

私は、オイスカのボランティアで、一般企業のサラリーマンです。私は、20数年前、米国のNGOで研修を受け、50項目の講座を受けました。当時、５億円の規模で活動していましたが、寄附がなかなか集まりませんでした。しかし、ファンドレイジングの専門職を置いたことにより、10年後に５億円が200億円になり、寄附額が一気に増えました。この話を聞いた時は、非常にショックを当時受けました。

米国と日本では文化も風土も違うので、同じことができるとは思いませんが、大きな市場があることは確かです。当然のことながら、遺贈はデリケートな問題でありますが、日本のNGOは良いことをしています。そのため、たくさんの寄附をもらい、よりよい活動に使っていく方向に進んでいって欲しいです。今日は、『遺贈』がはっきりと表示されたシンポジウムを外務省の元で開催していることに感銘を受けました。

【コメント者：神奈川県内の老人組合連合会役員】

老人の中には、日本赤十字社、ユニセフ、国連を知っている人はいますが、ほとんどの方がNGOやNPOなどの寄附先を知らないのが現状です。私の知り合いには、200坪もある大きな家に住んでいて孤

独死しする方もいらっしゃいます。お話をすると「いろんなところに寄附したいけれども、寄附先が分からない」と言う方が多くいます。私が知っている中でも何件かあります。遺贈に関して、法律を作ってもらい、受け入れ態勢をしっかり作ってもらいたいです。何のために寄附するのか、PRしてもらいたいです。日本人は寄附することが下手なので、しっかりと宣伝をしてもらい、宣伝するべきところに宣伝してもらいたいです。振り込み詐欺に7000万円とられるなら、NGOに寄附したいという老人もいます。PR、宣伝、遺贈に関するシステムを強化し、受け入れ態勢を作ってくださいますよう、お願いします。

【コメント者：元新聞記者】

今日はとても勉強になりました。遺贈という言葉自体が身近なものではなく、遺贈のことがよく分かっていませんでしたが、理解できました。遺贈と国際協力の関係をもう少し聞けたらよかったと思っています。私が慣れ親しんでいるのは、オイスカ、ジョイセフさんなので、両方の生の声が聞きたかったです。

寄附文化は、伝統的な文化の違いもありますが、危機感の話も聞きたかったです。せっかく記者クラブで開催していますので、専門家だけでなく、一般の方にも伝える努力をしてもらえたらと思います。

第七章　今後の展望と提言

本研究会では、①WEBアンケートによる調査・分析、②勉強会の開催、③ヒアリング調査、④海外調査、⑤シンポジウムの開催――の活動を通じて、貴重な成果を上げることができた。

各組織として

１）既存支援者の再把握と分析

NGOはそれぞれ、支援者数規模などの差はあれ一定数の熱心な、あるいは好意を寄せてくれている支援者を抱えている。遺贈や相続財産の寄附があくまでも通常の寄附の延長線上にあることを考えれば、先ずはこうした既存支援者の状況を把握することが非常に大事であるとの結論を得た。そのために、各NGOは既存支援者のデータベースを充実させ、適宜、維持更新（メンテナンス）していくことが将来につながる重要な対応である。

そして、既存支援者の再把握・分析のためのアンケート調査や対面機会などを併せて実施していくことで、潜在的な遺贈寄付者を絞り込むことができ、今後のアプローチがよりやり易くなると考えられる。

２）既存支援者への段階を踏んだ周知

NGOは既存支援者に対し、機関紙誌や各種情報紙などを通じて、遺贈や相続財産の寄附を受け付けている旨の周知に努めることが大事である。その際に、遺贈や相続財産の寄附を強く求めるのは適切ではなく、少しの情報提供に留めて、関心のある場合は連絡をもらい、さらに詳細な情報を提供するといった段階的な周知を心掛ける必要がある。

次に、前記１）で整理された既存支援者の状況に応じた情報提供や各種対応、アプローチが有効と考えられるので、支援者の年代などに配慮しながら、きめ細やかな対応が望まれる。活字の大きさ、言葉遣い、丁寧な受け答え、家族への配慮には十分に注意をするべきである。

３）わずかな投資の着手

多くのNGOにとって、多額の資金を使ってのPRやファンドレイジング活動は困難であるため、先ずはHPに遺贈関連のページを設けたり、遺贈パンフレットなどの作成、あるいは既存の職務と兼任してでも担当職員を配置するなど、可能な投資から始め、徐々に体制を強化していくよう努めていく。遺贈・相続財産の寄附は急に頂くケースも多く、来る時に備えて受け入れ体制を整えておくべきであり、NGO経営陣はそのために投資をする判断が求められる。

４）担当する人材の能力向上（キャパシティービルディング）

各NGOとも事務局の人材に余裕がある状況とは言えないが、担当職員をはじめ事務局の責任者クラ

スや役員が遺贈などに関しての知見を高めていく必要がある。そのためには、外部研修やセミナーなどへの参加を通じて、情報収集を積極的に進めていくことが求められる。本研究会の成果物、遺贈寄付推進会議編『遺贈寄付ハンドブック』などは有益な材料となる。

連携をする複数団体として

1）遺贈・相続に関係するパートナーとの連携

遺贈・相続に関係する関係者は多種多様である。成功事例から見ても、弁護士、税理士、行政書士、ファイナンシャル・プランナー、地方自治体、ケアマネージャーなどとの連携・提携関係の構築は重要である。本研究会の事例によると、NGO単体よりも複数団体での方が連携・提携に関心を持つパートナーが多いと推測できる。また、連携・提携の際は、その内容をより確実にするために書面にて合意することを推奨する。

2）市民の気づきのための協働活動

▶ 例1．遺産相続・遺贈セミナーの実施

上記1）のパートナーとの連携後に地道な活動ではあるが、本研究会で実施したような共同セミナーを定期的に開催することも市民の気づきに繋がる。遺贈・相続財産に関連するセミナーは金融機関や弁護士・税理士などの専門家によって多く開催されているが、寄附という選択肢を提供するものは少ない。寄附という方法を知らない人々に遺贈・相続財産に関連するセミナーを介して寄附を促す仕掛けは潜在的な寄附者を増やすには大切である。本研究会の事例によると、NGO単体よりも複数団体での方が連携・提携に関心を持つパートナーが多いと推測できる。

▶ 例2．ナショナル・キャンペーンの実施

市民の身近な気づきを促し、新たな遺贈寄附市場を構築していくためには、国際協力NGOを超えた「超」非営利セクターでの共同作業が必要であろう。大小数十、数百の団体が少しずつでも出資して、（公社）ACジャパンなどを活用したマスメディア広告を展開するのは効果的であろう。オーストラリアや他国でも同様なナショナル・キャンペーンを実施されており、色々と学ぶことも可能である。市民が普段の生活の中で認識を深めてくれることで、各団体の既存支援者やその家族らも遺贈・相続財産による寄附へのお願いもしやすくなると期待される。

3）NGOの情報共有など

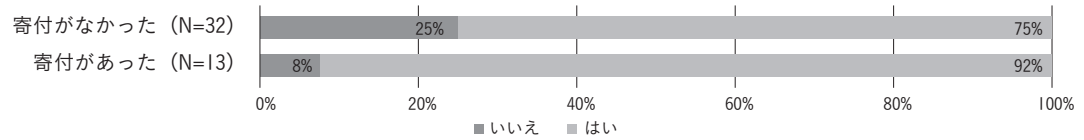
本研究会で実施したシンポジウムには多くのNGOが参加した。多くの団体で遺贈については関心がありながらも実際には取り組めていない団体が多いことが調査内容からも明確である。今後、遺贈分野に積極的に取り組む団体が出てきた際には、試行錯誤を経ながらも実務を進めていくものと思われる。その試行錯誤をしていく段階で、また情報共有などをすすめる調査活動や、情報交換やノウハウ共有をする機会（場所）が、NGO全体の実力を高めるのに有効なのではないかと思われる。助成財団やNGO中間支援組織などの協力を得て、それらを実現することができると有益であろう。

【別添１】 WEBアンケートの分析結果（詳細版）

１）回答者コメント

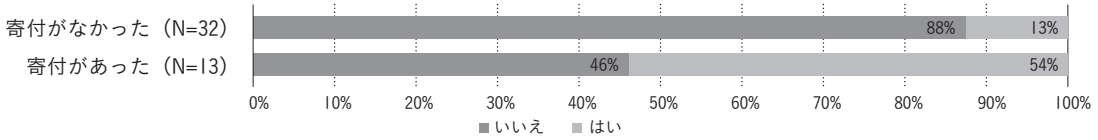
・過去に故人の遺言ということで、おそらくはご遺産の一部をご遺族の方から寄付していただいたことが２・３度ありましたが、ご不幸がらみのこと故、それを積極的にシステム化することは考えて来ませんでした。他の団体がどのように考え、取り組んでいるのか関心があります。 ・正式に遺贈寄付の受入れ表明をしていないのですが、現在、プログラム準備中です。 ・寄付する財産が購入時よりも値上がりしている場合、寄付時に値上がり益（キャピタルゲイン）に対して所得税課税がなされる。特にバブル期以前に購入している財産（株、債券、土地など）を寄付するインセンティブが増すと思われる。 １団体のみでは限界があるので諸外国で行っているような遺贈のナショナル・キャンペーンのような形で広く世間に遺贈という仕組みがある旨周知するような取り組みがあると良いと思います。 ・2008年に特定負担付遺贈の経験はあり、事務手続きなどが非常に複雑でした。今後、勉強会などあればお知らせください。 ・NPO法人の運営にとって資金の確保は、常に大きな課題です。その面から遺贈・相続財産の寄付獲得に努めることは非常に重要だと思います。しかし、そのノウハウがないため、検討してもなかなか具体的なアイデアが出ません。何かよい方法があればご教示頂ければ幸いです。 ・アンケート協力者として、研究報告に興味があります。ぜひ共有していただきますようお願い申し上げます。 ・遺贈寄付についてのNGO間の勉強会・研究会があれば、参加してみたいです。 更なる情報を入手したい。	・現在の状況では、遺贈・相続財産の寄付については未知で取り組んでおりません。これから寄附の仕組みを考えこれから整えていきたいという現状です。 ・個人会員から、将来的にお住まいや遺産の遺贈を相談されたことがあり、当会は法人格もまだとっておらず、受け入れ準備が整っていないと説明したことがあります。このお申し出のために法人格取得も検討しましたが、小さい当団体には事務処理に見合うメリットの大きさを見いだせず、勉強と準備はしているものの、法人格取得にすら踏み出せていません。 ・後日、研究結果をどこかで拝見することは可能でしょうか？遺贈寄付に関しまして、当団体もリサーチを進めているところでして、今回の質問回答の結果について関心がございます。 ・信託銀行と協力をしてパンフレットを作成したことはありますが、遺贈を受けた実績はありません。今後是非取り組みたく具体的に検討を進めたいと考えております。 ・税の優遇措置が適用になる認定NPO法人への移行は、事務局体制が脆弱な当団体は困難です。認定を得られないNPOが遺贈・相続財産の寄付を受け入れやすくなるような制度を考えていただきたいと思います。 ・当法人は、広く一般からの基金を募って活動する形態をとっていないため、特定個人からの寄付、遺贈・相続財産での資金確保が重要である。よって、友人・知人への当基金PRが極めて重要と考えている。 ・特に現状で遺贈･相続財産の寄付を意識した組織活動を実施しておらず、充分な回答ができません。 ・不動産の寄付について以前照会がありましたが、遺贈・相続財産についてはまだありません。

２）遺贈・相続財産による寄付の有無と積極的に遺贈・相続財産の寄付に取り組む意向について



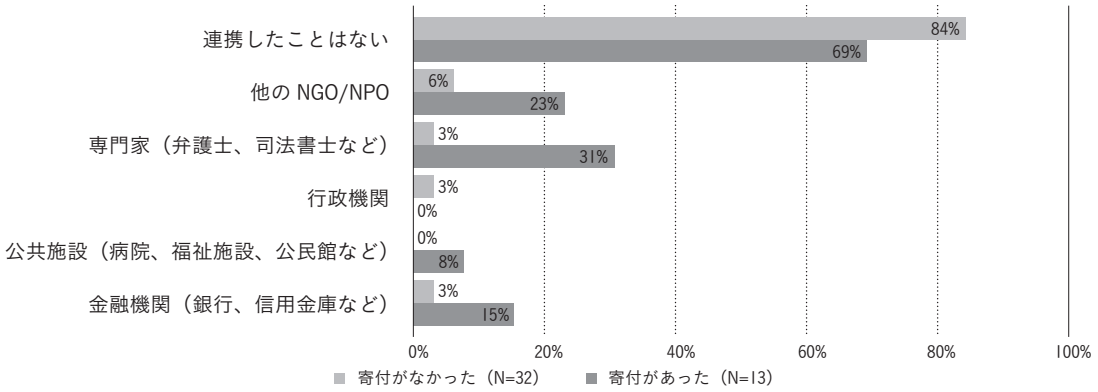
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付がなかった法人、寄付があった法人ともに、今後積極的に遺贈・相続財産の寄付に取り組む意欲が見られる　（上記および以後、Nは回答数を意味する）

３）遺贈・相続財産による寄付の有無と具体的な行動計画の有無について



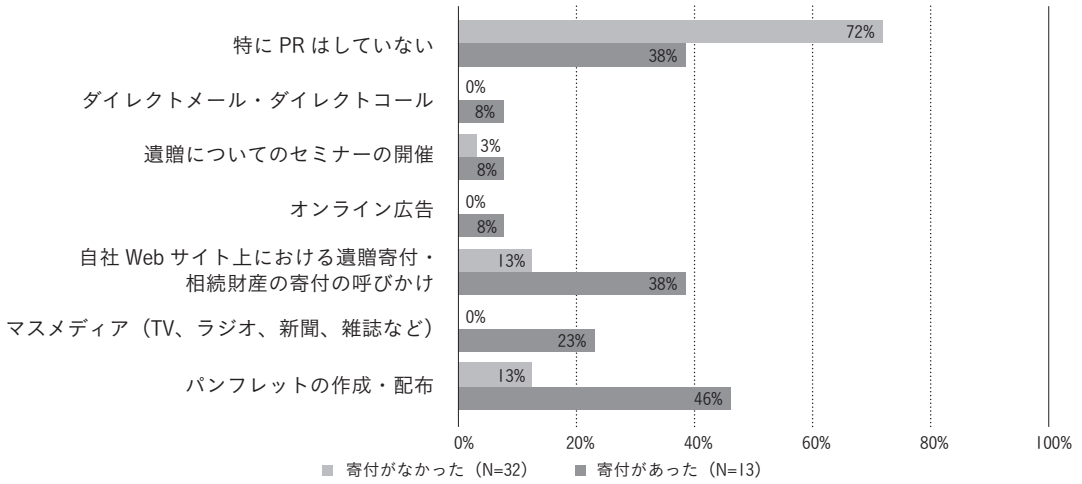
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人のうち54%に具体的な行動計画がある。

４）遺贈・相続財産による寄付の有無と連携先の有無について



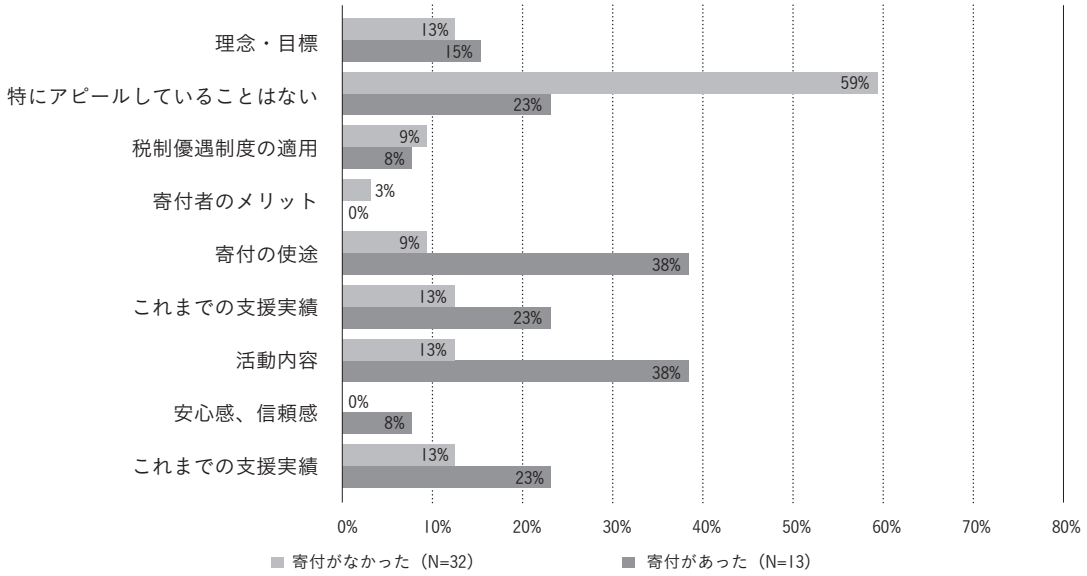
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人においては、専門家（弁護士・司法書士など）と連携した割合が最も多い

5）遺贈・相続財産による寄付の有無とPR手法について



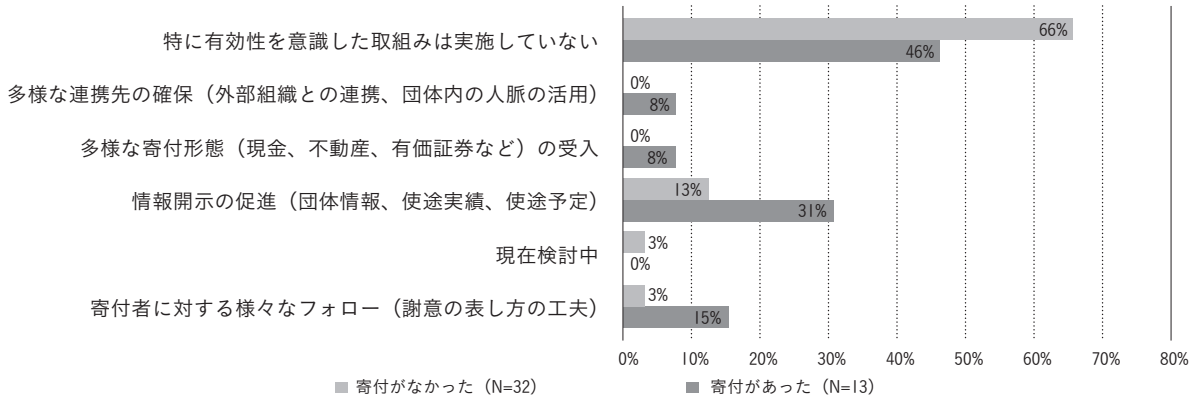
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人は、主にパンフレット、自社WebサイトでPRを行っている

6）遺贈・相続財産による寄付の有無と特にアピールしていることについて



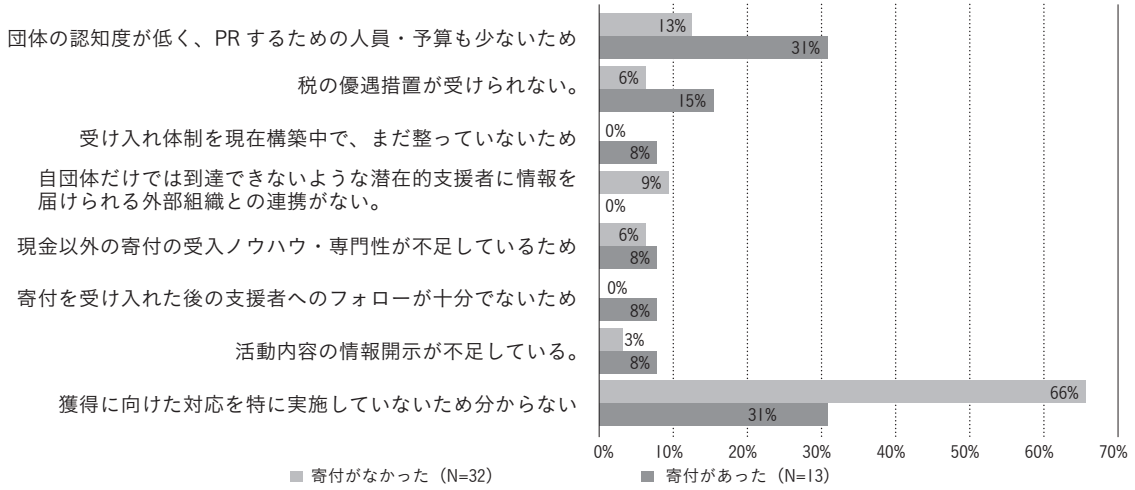
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人は、主に寄付の使途や活動内容を特にアピールしている

7）遺贈・相続財産による寄付の有無と寄付獲得に最も寄与している取り組みについて



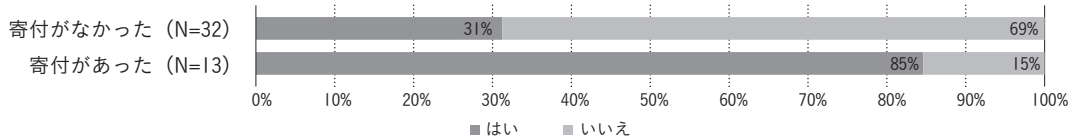
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人は、情報開示の促進以外の要素も寄付獲得に寄与していると認識している

8）遺贈・相続財産による寄付の有無と獲得に至らない最大の阻害要因について



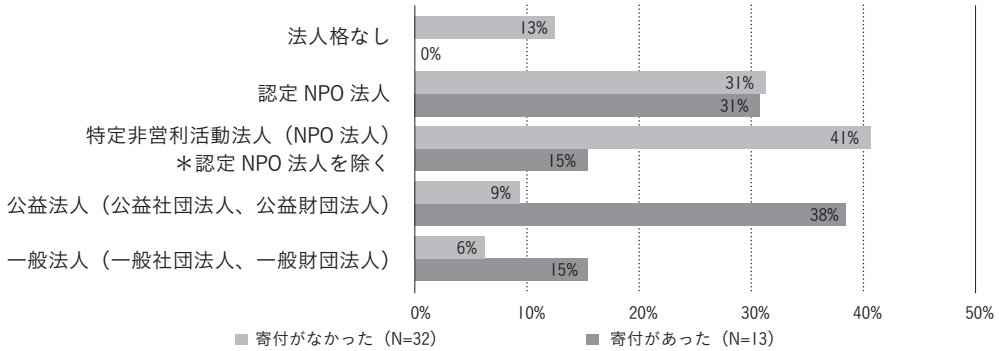
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人、なかった法人ともに、団体の認知度、PRするための人員・予算不足を最大の阻害要因と感じている

9）遺贈・相続財産による寄付の有無とアリングの可否について



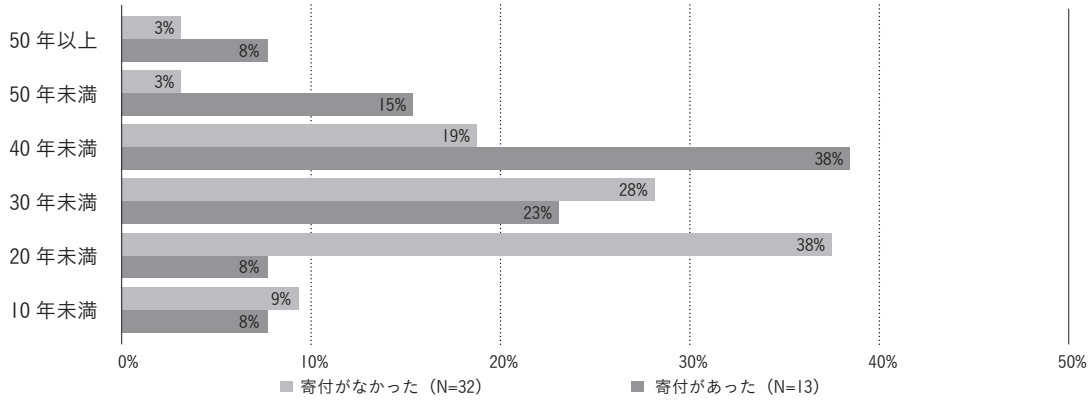
過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人の大半から、より詳細な情報をヒアリングできる可能性が高い

10）遺贈・相続財産による寄付の有無と回答者属性 – 法人格



過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人の多くは、公益法人または認定NPO法人である

11）遺贈・相続財産による寄付の有無と回答者属性 – 設立年数について

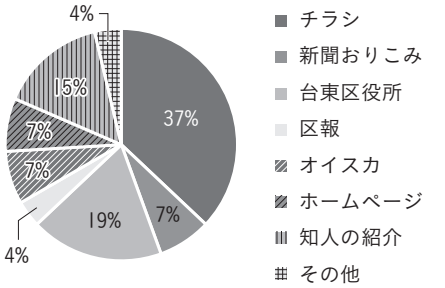


過去３年間に遺贈・相続財産による寄付があった法人の設立年数にはばらつきがあるが、40年未満が最も多い

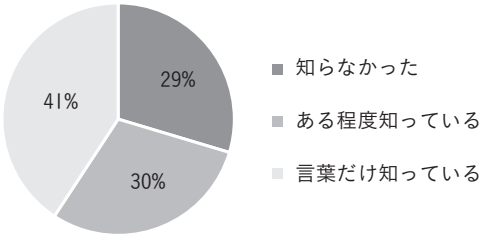
【別添２】 共同セミナーアンケートの分析結果（詳細版）

11月19日、26日に開催した「遺産相続・遺贈セミナー」参加者29名のアンケートを集計した

１）セミナーの募集はどの媒体から知りましたか

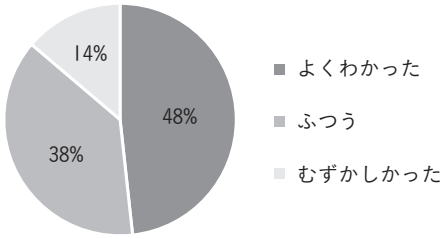


２）遺贈についてどの程度ご存知でしたか

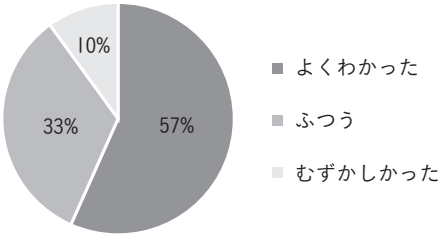


３）セミナーの内容について

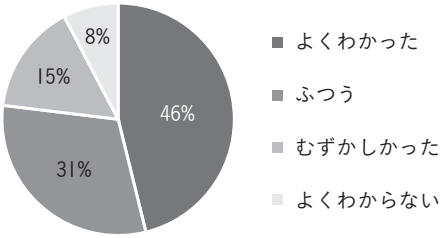
①相続の流れについて



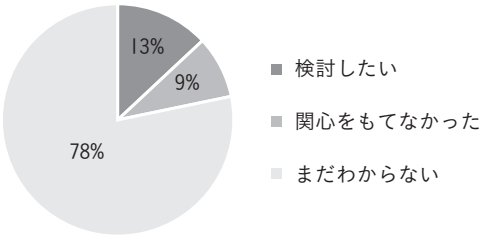
②遺言作成について



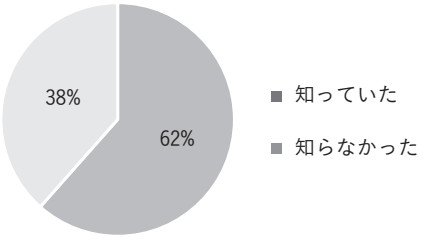
③信託の活用について



④公益性の高い団体への遺贈について



４）公益法人に寄付をすると税制上の優遇処置が適用されることご存知でしたか



５）次回、このような機会があった際に聞きたいことを教えてください。

- 税金対策などを聞きたかった
- 遺言作成について詳しく
- 個別にお願いします
- 遺産相続後の税金額、納付先などについて詳しく聞きたい
- 相続における税金対策について聞きたかった
- 相続対策
- 公益法人への遺贈事例、公益法人側の対応、活用事例、遺贈した側の満足度を高めた事例。
- 具体的に相談や作成にはどのくらいの費用が必要か知りたい
- 誰に信託するのか
- 銀行は費用が高い
- 相続にどのような書類や、手続きが必要か知りたい。

【別添３】 海外調査の調査団体の詳細

収集した各団体のパンフレット

Ⅰ．Pareto Fundraising　http://paretofundraising.com/

１）団体概要

2002年にファンドレイザー２名が非営利組織のファンドレイジング支援に特化した会社を設立。シドニーに本社、ブリスベンにコールセンターなどを持つ。

２）訪問日・場所

2016年２月１日（月）、シドニー

３）対象者

・Andy Tidy, Head of Insights（ブリスベン）
・Linda O'Grady, Director of Client Services
・Mary Anne Plummer, Creative Director

４）ヒアリング詳細

- 顧客である100団体との連携による「Benchmarking」というデータベースを持つ。
- そのデータベースによると、総団体寄付額は約1,500百万豪ドル（1,200億円）、うち遺贈・相続財産寄付は約150百万豪ドル（120億円）。総寄付額も遺贈・相続財産寄付も年々成長している。
- 大手非営利組織では年間20 ～ 25百万豪ドル（16 ～ 20億円）の遺贈・相続財産寄付を受け取っている。
- 遺贈・相続財産寄付では、国内の動物保護団体、環境保護団体、がんなどの病気で苦しむ人々を支援する団体に優位性が見られる。国際協力団体はあまり優位性が見られない。
- 遺贈・相続財産寄付者は、55 ～ 84歳以上に集中しており、65 ～ 74歳の層が最も多い。
- DMが遺贈者には最も効果的なアプローチとなっている。
- 同社では各団体の既存の熱心な寄付者の遺贈･相続財産寄付におけるターゲットの絞り込みを支援するサービスをしている。新規の遺贈・相続財産寄付者に関するサービスはしていない。
- 遺贈・相続財産寄付は、それ以外のファンドレイジングと比べて、より長期のプロセスがかかり、アプローチの仕方もより多いのが特徴。

２．Fundraising Institute Australia (fia)　https://www.fia.org.au/

１）団体概要

1968年に、ファンドレイザーのプロ化を進めることでより良い世界を作ることを目的に設立。

セクター：　ネットワーク
職員数：　約10名
総収入：　2.6百万豪ドル（２億円）

2）訪問日・場所

2016年２月１日（月）、シドニー

3）対象者

・Karen Armstrong, Campaign Director “Include a Charity”
・Rob Edwards, CEO
・Kathryn Hodgkinson, Manager of Education and Professional Development

4）ヒアリング詳細

▶ 遺贈寄付促進のための複数団体による共同キャンペーン「Include a Charity（http://includeacharity.com.au/）」は、もともと数団体のファンドレイザー数名がボランティアベースで始めた。その後、各団体も各ファンドレイザーもボランティアベースでは業務量が過多になり維持継続できなくなり、2015年からfiaの一部となった。
▶ 会費制で組織規模で５段階に区分。年間2,000 ～ 12,000豪ドル（16万円～ 96万円）。
▶ 現在はfia内でスタッフ３名が１人役分で兼務している。
▶ 2007年に４団体で始め、2011年に100団体を越えた。最大140団体が参加。
▶ 世界16ヶ国で同様な共同キャンペーンがあり、オーストラリアは英国のキャンペーンを手本にして開始。
▶ 70歳以上で子供のいない女性が多い。
▶ 統計によると、オーストラリアの成人人口の約半分が個人遺言をしている。また、総寄付額の20％は遺贈寄付。
▶ 遺言執行までの平均年数は６年間。
▶ 現金、一部贈与、不動産が寄付形態で多い。
▶ 既存寄付者への遺贈寄付に関するアンケートは有益。
▶ オーストラリアでは遺贈寄付に関する税控除はない。
▶ 遺贈寄付に関しては、３つの手順が大事。①既存寄付者の特定、②その分析、③メッセージの伝達。
▶ 遺贈・相続財産寄付は、それ以外のファンドレイジングと比べて、遺贈寄付者の生涯（life story）がかかわる点が特徴。科学的には、通常の寄付とは異なる脳の部分を使うそう。
▶ 同キャンペーンの課題としては、①個人遺言のほとんどを扱う弁護士（solicitor）の意識を変えるのが困難、①会員の維持・拡大に苦慮。
▶ 日本の団体へのアドバイスとしては、既存寄付者の分析。

3．Cerebral Palsy Alliance　https://www.cerebralpalsy.org.au/

1）団体概要

1945年に脳性麻痺児を持つ夫婦が設立。治療と研究を行い、全国に22施設をもつ。

セクター：　保健
職員数：　約200名（ファンドレイジングと広報32名）
総収入：　80百万豪ドル（64億円）
寄付収入：　29.4百万豪ドル（23.5億円）
遺贈収入：　３百万豪ドル（2.4億円）
　　平均約450,000豪ドル（3,600万円）
遺言者：　297名
最大の遺贈：　７百万豪ドル（5.6億円）
遺贈専任職員数：　１人役分

2）訪問日・場所

2016年２月２日(火)、シドニー

3）対象者

・Marcus Blease, General Manager, Marketing and International Programs
・Maisa de Paiva, Direct Marketing Manager, Events & Gifts in Wills

4）ヒアリング詳細

- 既存支援者13万人のデータベースの分析を基にDMを行っている。
- 既存支援者をスコア付けして、①子どもや孫のいない人と②脳性麻痺児を持つ人に高いスコアをつけている。
- 毎年、遺贈マーケティング計画を立てている。
- 既存寄付者に遺贈を促すため、DM、ニュースレター、アンケート調査(隔年)を送っている。
- 既存寄付者への電話によるコンタクトもしている。月5,000件。過去３年間で45名が個人遺贈を書いた実績あり。
- この３年間では62名が遺言に寄付を盛り込んだ。
- 遺贈寄付への取り組みは５年前に始めた。
- 過去５年間では、年間平均約450,000豪ドル(3,600万円)の遺贈寄付があったが、年によりかなり差がある。
- 遺贈に関しては、予算上、コストは計上するが、収入は見込んでいない。
- 形態はどんなものでも受け入れている。
- 課題は、待たなければならないこと、安定していないこと。
- スタッフは１人役分。ファンドレイジングと広報の職員は32名。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、既存支援者のデータベースを増やすことが遺贈寄付者を増やすことになる。国際NGOの場合、緊急支援で新たに加わった寄付者を活かすことはチャンスであろう。

4．Children's Cancer Institute　https://ccia.org.au/

1）団体概要

1976年に癌に苦しむ子供の親と治療にあたる医療関係者によって設立。原因の究明研究、予防、治療を行っている。

セクター：　保健
職員数：　約200名(ファンドレイジング16名、研究者約150名)
総収入：　24百万豪ドル(19.2億円)　2014年度
寄付収入：　13百万豪ドル(10.4億円)　2014年度
遺贈収入：　2.4百万豪ドル(1.9億円)　2014年度
遺言者：　187名(検討中265名)
最大の遺贈：　1.3百万豪ドル(１億円)　同団体の近所に住んでいた、ほぼ同じ時期に亡くなった夫妻
遺贈専任職員数：　１名

2）訪問日・場所

2016年２月２日(火)、シドニー

3）対象者

・Anne Johnston, Head of Fundraising
・Peter Murray, Major Giving Manager

4）ヒアリング詳細

- ラジオ広告、フェイスブック、小規模イベント、遺言者への証書＋バッジ、ニュースレター（年２回）、全寄付者へのアンケート調査（隔年）、遺言者への誕生日カードとクリスマスカード。
- ROIが良いので積極的に遺贈寄付に取り組み始めた。
- 課題は、①長期にわたる取り組み、②実現可能性の欠如。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、①よい変化を残している証拠を示すこと、②遺贈寄付を継続して伝えること。

5．Robjohn & Associates

1）団体概要

1987年に非営利組織のファンドレイジングに特化した会社として設立。DMと戦略作りに専門性をもつ。

2）訪問日・場所

2016年２月３日（水）、メルボルン

3）対象者

・Leo Orland, Senior Partner

4）ヒアリング詳細

- 長年、World Visionオーストラリアでファンドレイジングに貢献し、Fundraising Institute Australia（fia）会長も務め、本会社で多くのNGOへのファンドレイジングコンサルをしてきた経験から、ファンドレイジングについて意見をもらった。
- 技術の発展で様々なファンドレイジング手法があるが、ファンドレイザーは基礎をしっかりと持ち、それから手法を変えて試してみることを勧める。
- 日本には寄付文化がないと言い、ファンドレイジングが進まない理由を人々（寄付者）のせいにするのはよくない。人は誰でも困っている人を助けたいという気持ちを必ず持っている。ファンドレイジングが進まない原因は組織側にあることが多い。
- 組織側の問題としては、経営者がファンドレイザーの言うことをあまり尊重しないこと、寄付者への尊重が足りないことなどがある。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、少ない寄付者情報（データベース）でもいいので、それを自力でもいいのでよく分析すること。一人でも潜在的に可能性の高い寄付者がいれば、あらゆる手段を使ってコンタクトしてみること。一人でもコアになる寄付者がいれば、その人脈をたどって寄付者を増やすことができる。コアな寄付者は遺贈寄付をする可能性も高い。

6．World Vision Australia　https://www.worldvision.com.au/

1）団体概要

1966年に国際NGOワールド・ビジョンのオーストラリア事務所として設立。

セクター：　国際協力
職員数：　約516名（ファンドレイジング約300名）
総収入：　380百万豪ドル（304億円）　2014年度
寄付収入：　309.9百万豪ドル（247.9億円）　2014年度
遺贈収入：　4.1百万豪ドル（3.2億円）　2014年度
遺言者：　1,140名
最大の遺贈：　250,000豪ドル（2,000万円）

遺贈専任職員数：　５名

２）訪問日・場所

2016年２月３日（水）、メルボルン

３）対象者

・Malcolm Wilton, National Relationship Manager

４）ヒアリング詳細

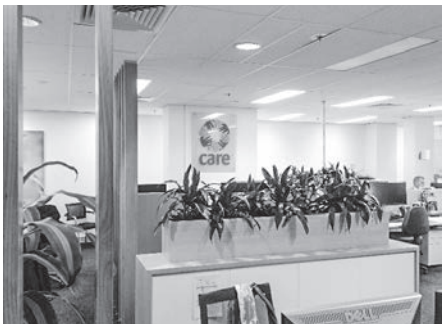
- 数年前に「Wills & Bequest」事業として遺贈に積極的に取り組んだ。しかし、すぐに結果が見えないため、当時の経営陣が取りやめた。
- しかし、通常の寄付（チャイルドスポンサーシップ、その他の寄付）の成長に陰りが見え始めたため、２年半前に再び遺贈寄付に取り組み始めた。
- 「Wills & Bequest」事業という名前ではどうしても「死」が連想されるので、「Gift in Wills」事業という名前に変更した。
- 当初はWorld Visionに寄付すると言った遺言者27名。２年半で、1,140名にまで増やすことができた。そのほかに、4,000名が遺言寄付を検討中。
- オーストラリアでは遺贈寄付額の平均が52,000豪ドル（416万円）と言われている。52,000豪ドル×1,140名＝59百万豪ドル（47.2億円）相当が今後の寄付収入として推測されることになる。
- 支援者数（データベース）は400,000名。
- 遺贈寄付に関心のある人には遺贈パンフレットを渡し、遺贈寄付検討者となってもらう。
- 遺言者となった人は「Visionaries」と呼び、証書やペンなど特別な贈り物が渡され、定期的に丁寧なフォローアップがされる。
- ２年毎に10万人の支援者へのアンケート調査を行っている。回答率は60％。遺贈に関心を示した回答者にスタッフと業者（Pareto Fundraising）で電話でフォローアップする。
- 遺贈に関心のある支援者を特別なイベントに招待する。参加無料であること、飲み物とスナックによる懇親会があること、寄付を募るようなことはしないことを事前に告げる。１万人に招待状を出して、80名くらいが参加する。そこで「Gift in Wills」事業の紹介をする。質素なプレゼントとイベントに関するアンケートもする。
- 「Gift in Wills」事業は５名の専属職員が担当し、他部署とも連携している。
- 対面によるコミュニケーションを原則にしており、「Visionaries」のうち20％の人には職員５名が各地方に分かれて実際に遺言者の家を訪問する。
- 弁護士（Solicitor）を紹介したりはしない。利益相反にあたるため。
- 2015年度：総寄付額350百万豪ドル（280億円）、うち遺贈3.8百万豪ドル（３億円）、2014年度：総寄付額320百万豪ドル（256億円）、うち遺贈3.2百万豪ドル（2.5億円）、2013年度：総寄付額310百万豪ドル（248億円）、うち遺贈3.1億（2.4億円）。（注：同団体のアニュアルレポートとは若干異なる。）
- 平均遺贈額は、49,000豪ドル（392万円）。
- 年齢は86 ～ 90歳。
- 最近、遺言を取りやめた人が１名だけいる。
- 「personal touch」は重要であり、手書きのメモや手紙はたとえ数行でも、受け取った遺贈者は自分のために時間を取って書いてくれたことを喜び、尊重してくれる。
- 課題としては、①イベント費や人件費を見て費用対効果が悪いと言う者がいること、②予想が立てにくいことがある。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、遺贈は投資利益率（ROI）はいいが、長期間かかることを肝に銘じて

おくこと。

7．CARE Australia　https://www.care.org.au/

1）団体概要

1987年に国際NGOケア・インターナショナルのオーストラリア事務所として設立。本部はキャンベラ。ファンドレイジングと広報のみはメルボルン。



セクター：　国際協力
職員数：　78名（マーケティング27名）　2015年度
総収入：　65.1百万豪ドル（52億円）　2015年度
寄付収入：　14.8百万豪ドル（11.8億円）　2015年度
遺贈収入：　１百万豪ドル（0.8億円）　2015年度
遺言者：　104名
最大の遺贈：　180,000豪ドル（1,440万円）
遺贈専任職員数：　0.5人役（１名体制）

2）訪問日・場所

2016年２月４日（木）、メルボルン

3）対象者

・Howard Ralley, Principal Executive, Fundraising, Digital & Campaigns
・Katherine Falconer, Senior High Value Donor and Bequest Officer

4）ヒアリング詳細

▶　遺贈パンフレットのデザインを最近改定した。
▶　最近、遺贈戦略を策定した。
▶　2010年以来、遺言者は104名。平均額は53,000豪ドル（530万円）。
▶　20,000名にアンケートを送付して、12%回答があった。関心のあった人に電話でフォローアップしている。
▶　ニュースレター（年２回）に遺贈寄付を触れるようにした。
▶　弁護士（solicitor）やファイナンシャル・プランナーにも宣伝している。
▶　ある調査結果によると、遺贈はとても金額的に価値が高い。費用対効果がとてもいい。そのため、本格的に遺贈に取り組むことになった。
▶　過去３年間の平均遺贈寄付額は１百万豪ドル（１億円）。
▶　受け取るのは現金のみ。
▶　遺贈寄付者は70 ～ 80歳が多い。
▶　70％が既存支援者。
▶　遺贈寄付者への感謝の仕方としては、ケースバイケースだが、感謝状を弁護士経由で渡すことが多い。
▶　マスメディアでのPRは行っていない。
▶　支援者数（データベース）は600,000件だが、多くの情報がかなり古くてアップデートが必要とのこと。

8．Bush Heritage Australia　http://www.bushheritage.org.au/

1）団体概要

1991年に国内の環境保護のために土地を購入して保護区とすることを目的に、環境保全家・政治家のボブ・ブラウン氏によって設立。

セクター：　自然保護

職員数：　約100名（ファンドレイジング29名）
総収入：　17.7百万豪ドル（14.1億円）　2015年度
寄付収入：　10.9百万豪ドル（8.7億円）　2015年度
遺贈収入：　2015年度4.7百万豪ドル（3.7億円）、2014年度2.7百万豪ドル（2.1億円）
遺言者：　1,157名
最大の遺贈：　3.8百万豪ドル（３億円）　70歳台の女性で熱心な高額寄付者
遺贈専任職員数：　２人役分（３名体制）

２）訪問日・場所
2016年２月５日（金）、メルボルン

３）対象者
・Rebecca Passlow, Philanthropy Executive, Bequests
・Kate Eddy, Key Relationships Manager

４）ヒアリング詳細
- 事務所受付に歴代の遺贈寄付者と大口寄付者の名前が列挙されたプレートが置いてある。
- 昨年で寄付収入の40％が遺贈寄付。18件執行。
- 創設者であるBob Brown氏が支援者に遺贈を求めたのが始まり。
- 2011年から毎年、支援者へのアンケート調査をしている。
- 遺言者には定期的に電話、特別イベント、保護区へのツアー（年３～４回実施）、80歳以上には誕生日カードの送付をしてメンテナンスしている。
- 60歳以上の支援者にDMを出して、その際に遺贈寄付に関心があるかソフトに聞き、関心のあった人に電話でフォローアップしている。実際に訪問することも時々ある。
- 職員は２人役で実際３名で遺贈を担当している。
- 今後の寄付収入の一つの可能性として遺贈寄付への取り組みを始めた。
- 他のパートナーとの連携では「Include a Charity」に参加している。
- ２年間の遺贈計画をもとに取り組んでいる。
- ある程度、遺贈による寄付収入が毎年あるので、予算にも保守的に見積もって計上している。
- 支援者数（データベース）は40,000件。
- 課題としては、組織全体の収入は増加傾向にあるが、遺贈寄付はそれに伴って増加しているわけではないこと。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、①DMを送付する際に遺贈寄付に関心があるかソフトに聞くこと、②５～10年以上支援してくれている寄付者に小規模な遺贈キャンペーンを打ってみること、③団体季刊誌に遺言者や遺贈寄付者のストーリーを入れてみること。

９．Lost Dog’s Home
１）団体概要
1910年に迷子になった犬や捨て犬の保護を目的に設立。その後、猫も対象として保護している。
セクター：　動物保護
職員数：　不明（マーケティング９名）
総収入：　18.2百万豪ドル（14.5億円）
寄付収入：　5.5百万豪ドル（4.4億円）　＊遺贈収入は別

遺贈収入：　３百万豪ドル(2.4億円)
遺言者：　100名
最大の遺贈：　３百万豪ドル(2.4億円)　彼は生前、最大の寄付者
遺贈専任職員数：　１名(パートタイム)

２）訪問日・場所

2016年２月５日(金)、メルボルン

３）対象者

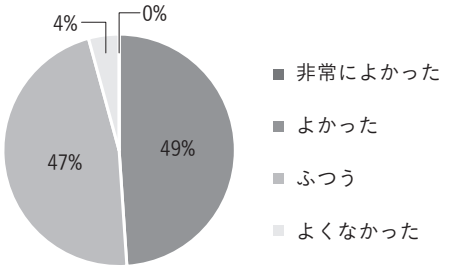
・Kate Hoelter, General Manager Fundraising and Communications

４）ヒアリング詳細

- 平均年間３百万豪ドル(2.4億円)の遺贈寄付収入がある。安定した収入となっており、寄付収入の約半分を占めている。
- 遺贈者の半分は既存支援者、半分は過去に寄付したことがない者。
- 2004年から戦略的に遺贈に積極的に取り組み始めた。
- 毎年、支援者へのアンケート調査(Supporter Survey)をしている。高齢者が多いので、郵便で文字を大きくしたり工夫をしている。
- アンケート調査により関心がある人には、遺贈パッケージを送り、電話でフォローアップし、実際に訪問したり対面の機会を持つようにしている。
- 現在、100名が遺言者となっている。
- 最大の遺贈額は３百万豪ドル(2.4億円)。彼は生前、最大の寄付者だった。事務局長や職員も面識があり、気軽に事務局長に電話をかけてくるとてもいい人だった。80歳くらいで亡くなった。強い希望(施設建設)があり、指定寄付であった。
- 遺贈執行後は、ケースバイケースだが、遺族に感謝状を弁護士経由で渡すなどをしている。
- パートナーとしては、遺贈に詳しい弁護士と協力している。
- 課題としては、①「死」というセンシティブな問題を扱うこと、②遺言者が時々、自分が遺言寄付をしていることを忘れること。
- 日本の団体へのアドバイスとしては、「とにかく始めてみなさい(Just do it!)」と言うことだった。人は社会をよりよくしたいと必ず心のどこかで思っていると信じて。さらに、遺贈によって、将来がどうよく変わるのかを描き、目標とした方がいい。例えば、2017年までに遺贈によって我々の活動はこうなり、これだけの成果が見込める。遺贈者がその頃には亡くなっていて見ることができないかもしれない社会や時代について語ることは大切。

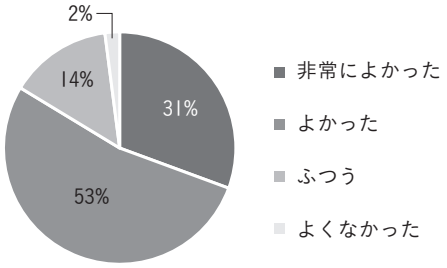
【別添４】 シンポジウムアンケートの分析結果（詳細版）

１）全般に関して（回答数50）



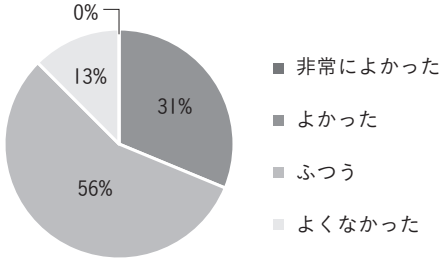
コメント
・公益法人のみなさんが、これまで取り組んでこられたことを公開していただき、とても良い学びの機会となりました。
・既にこんなに多くの取り組みがあった事に驚いた。
・多くの示唆に富んで情報をいただき、ありがとうございます。
・国際協力NGOの遺贈寄付の現状・課題をついて理解できた。

２）基調講演に関して（回答数50）



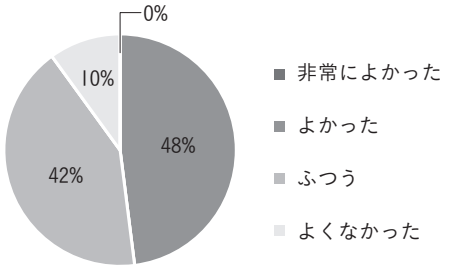
コメント
・ランキングや新しい公益信託の仕組みなどすんなりと頭に入った。
・割愛されてしまい、残念だった。新しい公益信託のプロトタイプ、発展形についての話が聞きたかった。
・データ入手に役立った。
・公益信託制度改正について考えさせていただいた。

３）調査報告に関して（回答数50）



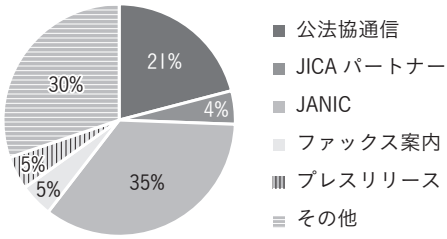
コメント
・オーストラリアの視察の報告が勉強になった。
・報告書を拝読したい。感じたことなども聞きたかった。
よくまとまっていた。
・遺贈の認知においては、個々の努力も必要であるが、ナショナル・キャンペーンなど必要と感じる。
・アンケートの結果が参考になった。各団体の傾向を知ることができて良かった。

４）パネルディスカッションに関して（回答数50）



コメント
・モデレーターの発言が分かりやすく、項目2.3で聞けなかった話を聞くことができた。
・もっと多くのテーマについての話を聞きたかった。
・パネラーの報告で具体例が示され、遺贈の進め方を考える上で役に立った。
・経験話が役に立った。パネラーの真剣さ、一生懸命さ、ご苦労がよく分かった。

５）公開シンポジウムの情報入手先（回答数50）



その他：ネット検索、知人の紹介、招待、参加団体からのご案内、上司からの情報提供、オイスカ、ジョイセフ、FPCJ、ケア・インターナショナルジャパン

5）意見・感想

・NGO、NPO関係者だけでなく、もっと外部の方、メディア（国内だけでなく、在日海外メディア）にも積極的に呼び掛けてほしかった。
・遺贈に関するアプローチは日本においてどう進めたら良いか分からない状況だったが、寄附者との信頼関係の構築、ステップバイステップのアプローチ、OBの活用などいくつかヒントをいただいた。市場の拡大に関しては共通課題と感じた。
・文化的問題もあるが、日本で地道に進んでいけばいい。JOCS時代、連絡会のメンバーとして遺贈分科会にも関わった。ここまで持ってこられたことに敬意を表します。
・NGOの宣伝PRの必要。信用信頼が高まれば遺贈は進むと思う。
・年に２回、東京と大阪で遺贈セミナーを開催しています。コアな支援者への訴えが大切であると再認識できた。
・遺贈に取り組むハードルが低くなった。貴重な調査研究の成果を共有してもらい、ありがとうございます。
・質疑の時間、最後の方がおっしゃったように、遺贈が国際協力にどんな効果を与えるのか、単純な財源以上に何かあるのか、実例を聞いてみたかった。ACTの事例が具体的に紹介されるとよかったかも。
・遺贈という日本人に対してアピールする上で「死」ということを退避する傾向に対してどうアプローチするかということが大きな問題になると個人的に考えています。恐らくそこがキリスト教のバックグラウンドがある欧米との大きな隔たりをもたらしてくつと思うので。ですので、法整備と同時に各団体のコンサル力をどうアップしていくかということを考えなければと思わされました。
・今後も情報発信をしてほしい。このようなシンポジウムがあればまた参加させていただきたい。
・今後もこのような機会があればぜひご案内ください。また、NPO法人も入って、動きをさらに大きくできると良いなと思います。
・「遺贈」について知らないことが多かったですが、本日のシンポジウムから多くのことを、学ばせていただいた。国際協力「人のために」という大きな目的のために活動されている皆様に頭が下がります。また私の仕事の課題解決のヒントにもなった気がします。
・専門職において、NGO寄付への理解を深めることも大切であると感じました。そのような活動をされることを期待申し上げます。

・遺贈に関する全体の動きが分かってよかった。また、ファンドレイジングについても改めて考えさせられることがあり、とてもよい時間でした。
・ナショナル・キャンペーンについて賛成です。
・国際NGO向けというよりもNGO全体のセミナーになっていたように思う。アンケートの内容についてもう少し詳しく聞きたかった。
・遺贈へのコミットメントがさらに高まりました。ありがとうございます。
税金のこともそうですが、寄付に関しても日本の初等教育でしていくべきであると感じました。寄付＝幸せという文化を作るべきと感じた。
・これまでの活動また得た知見や課題がよく理解できた。
・難しいと思うが、今後可能であれば遺贈に登録している支援者（寄付者）や家族の報告やパネルディスカッション参加があるとより具体的に直接的にその気持ちや思いを理解できるのではないかと思う。
・とにかく敬遠しがちなテーマですが、団体として目指すものを維持しつつ、発展させるための重要なテーマであることを気づきました。
・日本での寄付文化の考え方について多くの告知、発信が必要であるのではないか。遺贈という考え方は個人的にも消極的になってしまう気持ちはある。ただ、太田理事長のおっしゃられていた通り、ステップを踏み、いきなりではなく、少しずつ理解をしていただくことで遺贈というものへのハードルも低くなるのではないかと感じました。
・税や法律の整備よりも、意識や組織としての受入れ体制の整理、変革がまず重要であるという結論が印象的だった。
・２年もの時間をかけて７団体の方々が議論を重ねてこられてきたことをこのような形で分かりやすく共有いただき、ありがとうございます。勉強になった。
・NGOの広報・ファウンドレイジング担当として、遺贈寄付の受入れ準備を進めており、本日参加させていただきました。マルチステークホルダーの構築や未来像を示す必要性、受入れ体制の必要性など実務に直結する話を聞くことができ、満足です。
・質疑応答の場でのコメントで、「オレオレ詐欺にとられるくらいなら、寄付した」との言葉がとても印象的でした。遺贈のための受入れシステムを作ってもらいたいという老人クラブの方の言葉が印象に残りました。NGOですが、本日の情報を持ちかえり、団体内で共有するとともに、「遺贈担当」をおこうと考えています。

【別添５】 アジア・コミュニティ・トラストの資料

ACTで、あなたの思いを
確かなかたちでアジアの人々に届けませんか

ACT（アクト）とは

アジア・コミュニティ・トラスト（Asian Community Trust）の頭文字からくる略称です。
国際貢献を目的とした日本の公益信託の名前です。

公益信託とは

社会貢献を志す個人や法人（委託者）が財産を一定の公益目的のために信託し、
受託者（信託銀行など）がその財産を管理・運用し、
その目的を実現するよう、任務を遂行する制度です。
国際協力活動や環境保全などへの助成や奨学金の支給など、
幅広い分野で活用されています。

公益信託は、みなさまの社会貢献のお志を、簡便に確かなかたちで実現できる仕組みです。
また、ACTは現在「認定特定公益信託」の認定を受けております。

認定特定公益信託とは、一定の要件を満たす公益性の高い公益信託として、
主務大臣（ACTの場合は外務大臣）の認定（5年ごとに更新）を受けたものをいいます。

ACTは1979年の設立以来、日本の個人や法人のみなさまからのご寄付をもとに、
アジア14カ国・地域、約240団体の現地NGOが実施する事業620件あまりに、
総額7億1,550万円以上の支援を実施してきた公益信託の草分け的存在です*。

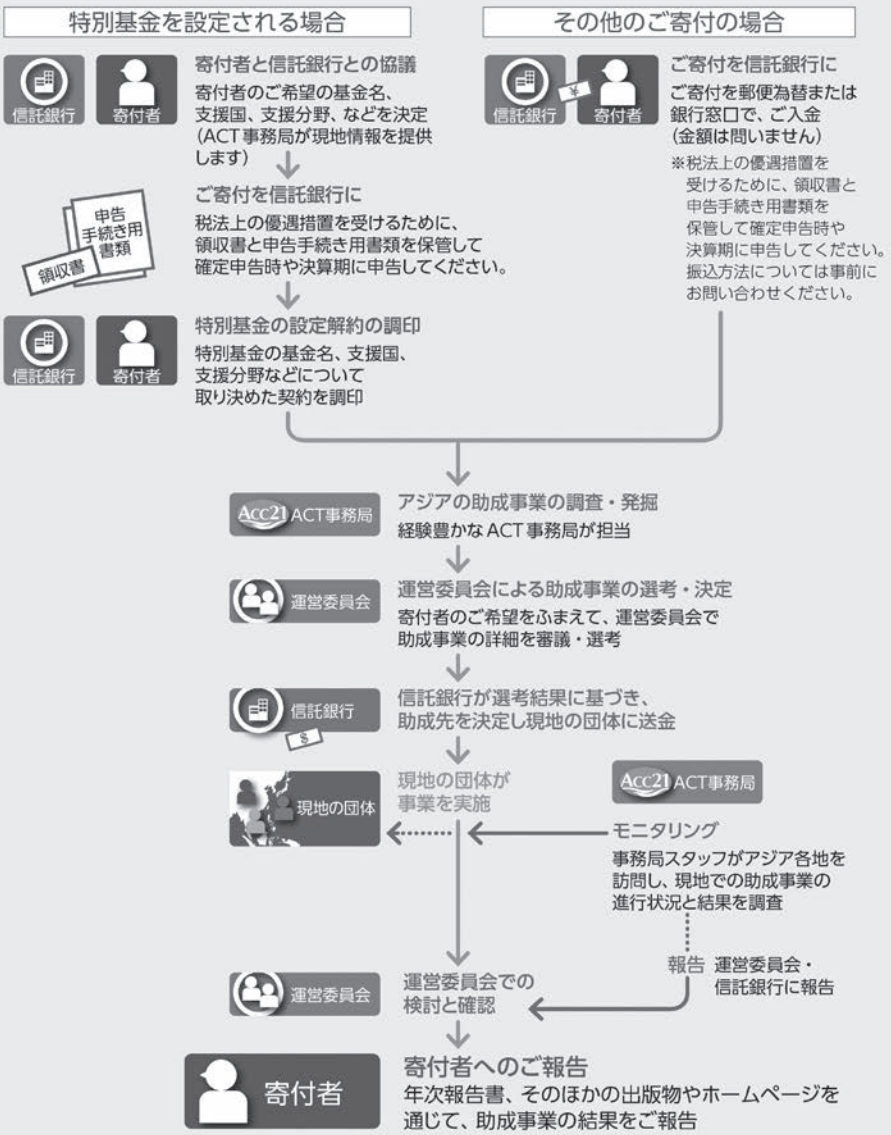
*2015年3月末現在

「貧困層の人々が自立し、豊かな自然と文化を守り、
明日に希望をもつことのできる」
社会を実現するためにあなたのお志を、実績あるACTへ

同じアジア地域に暮らすわたしたちが共にいだくこの夢を、
日本人とアジアの人々の「こころ」と「努力」で、
育てることのできる仕組みです。
アジアにおいて社会貢献をお考えのあなたのお志を、実績あるACTへ、お寄せください。

ご寄付が現地に届くまで

みなさまからのご寄付は、アジア各国で活躍する現地の民間非営利組織などを通じて活用されます。事業の結果については、毎年、報告を受けられます。



5

外務省　平成27年度NGO研究会
「遺贈寄付市場におけるNGOの優位性に関する調査」報告書

平成28年３月発行
編集：公益財団法人オイスカ　啓発普及部
〒168-0063 東京都杉並区和泉2-17-5
電話：03-3322-5161　FAX：03-3324-7111
※本誌掲載の記事などの無断転載を禁じます。