

笹川平和財団委託研究調査報告書

国際グラント・メイキングの課題と展望

グローバル・フィランソロピーの時代における助成財団の新たな役割

監修

セゾン文化財団常務理事 片山正夫
江戸川大学教授 恵小百合

執筆

ジョーンズ・ホプキンス大学市民社会研究所
国際フィランソロピー・フェロー 小林立明

目次

はじめに.....	3
第一章 主要概念について.....	6
1. フィランソロピー.....	6
2. 助成財団.....	7
3. グラント・メイキングと助成.....	13
第二章 助成財団の現状.....	16
1. 米国.....	16
2. 欧州.....	25
3. 日本.....	28
第三章 助成財団の国際助成事業の現状.....	34
1. 米国助成財団の国際助成事業の現状.....	34
2. 英国助成財団の国際助成事業の現状.....	38
第四章 グローバル・フィランソロピーの展開.....	41
1. 国際開発協力に占める助成財団の位置.....	41
2. グローバル・フィランソロピーの多様なプラットフォーム.....	45
3. 新たな支援形態の登場.....	49
第五章 助成財団のグラント・メイキング戦略の発展.....	60
1. グラント・メイキングの戦略性の向上.....	60
2. マーケット・メカニズムを活用した支援への参加.....	72
第六章 グローバル・フィランソロピー・コミュニティの強化.....	81
1. グローバル・フィランソロピー・ネットワーク構築の試み.....	81
2. グローバル・フィランソロピー・コミュニティの拡大.....	88
3. グローバル・フィランソロピーのインフラストラクチャー整備.....	92
第七章 結論.....	95
1. 日本の助成財団を巡る環境の変化.....	95
2. 日本の助成財団に求められているもの.....	98
3. 国際社会における日本の地位向上を目指して.....	104

主要文献.....	106
主要団体・情報源.....	115

はじめに

このレポートは、21 世紀に入り、新たに生起しつつあるグローバル・フィランソロピーの動向を概観すると共に、この大きな流れに対応して、助成財団が、どのような形で自身のグラント・メイキング戦略を展開させようとしているかを把握することを目的としている。

グローバリゼーションの進展に伴い、国際社会はグローバルな課題の解決に向けて、国際的な協力体制を強化しつつある。例えば、2000 年に国連総会で採択された国連ミレニアム宣言は、貧困撲滅、普遍的な初等教育の達成、ジェンダー間の平等確保、幼児死亡率引き下げ、妊産婦の健康状態の改善、HIV/AIDS やマラリア他の疾病予防、環境の持続可能性確保、開発のためのグローバル・パートナーシップの構築の 8 つの柱を設定し、それぞれの柱において、2015 年までに達成すべき目標を明記している。この国連ミレニアム開発目標を達成するに当たっては、国連や世界銀行のような国際開発機関、あるいは OECD 加盟国政府の開発援助機関のみならず、民間営利セクターや非営利セクターの参加も期待されている。そこでは、もちろん、助成財団が国際グラント・メイキングを通じて積極的な役割を果たすことも求められている。

実際、米国の助成財団は、このような国際社会の動きに積極的に対応している。例えば、米国財団センターによれば¹、2006 年における米国の主要助成財団の支援総額 42 億ドルのうち、46%が国連ミレニアム目標の 8 つの柱のどれかに関連したものとなっている。この数字は、米国の主要助成財団が、自らのミッションの範囲内で、可能な限り、国連ミレニアム目標の達成に向けて協力していこうという意志を表していると言えるだろう。このように、現在、国際社会においては、国連などの国際機関が、グローバルな課題と目標を設定し、これに向けて、国際機関、政府、企業、助成財団、NGO などのアクターが、様々な形でパートナーシップを締結しながら協力して解決に当たるといった動きが一般化しつつあり、その中で、助成財団は、重要な役割を果たすことが求められている。

その際、助成財団は、よりグローバルにインパクトのある支援を目指して、様々な取り組みを進めている。詳細については、改めて紹介するが、例えば、米国財団評議会と欧州財団センター他は、グローバルな領域における助成財団の活動促進とイ

¹ Foundation Center (2007)

ンパクト強化を目的に、グローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシアチブを立ち上げ、助成財団の活動基盤整備や相互協力推進を図っている。また、北カリフォルニア国際問題評議会は、2002年より、毎年、国際社会の主要な財団やフィランソロピストを招いてグローバル・フィランソロピー・フォーラムを開催し、グローバルな課題解決のための協力について協議すると共に、国際的なフィランソロピー・ネットワーク構築を目指している。国連も、国連パートナーシップ・オフィスを立ち上げ、国連ミレニアム開発目標の実現に向けた企業、助成財団および市民社会団体との協働を進めている。

助成財団の取り組みは、このような国際ネットワーク構築のみに留まらない。国連ミレニアム開発目標に代表されるようなグローバルな課題は複雑で規模も大きいいため、従来とは異なるアプローチを必要とする。具体的には、近年、急速に発展しつつあるクラウド・コンピューティングやモバイルなどの新しい技術は、グローバルな課題解決に向けた取り組みを革新しつつある。さらに、近年、拡大を続けるマイクロ・ファイナンス、社会的企業、社会的インパクト投資などのマーケット・メカニズムを活用した支援手法も、重要な役割を果たすようになってきた。こうした一連の動きを踏まえ、助成財団は従来のグラント・メイキング戦略を修正し、このような新たな技術やアプローチを積極的に取り入れて、プログラムの革新に努めている。例えば、ビル&メリンダ・ゲーツ財団は、グローバル開発プログラムの一つの柱として「貧困層向け金融サービス」開発プログラムを進めているが、このプログラムでは、GSMA 財団の「銀行サービスにアクセスできない貧困層向けモバイル通貨提供プロジェクト」のように、最新の技術とアプローチを組み合わせた革新的な事業への支援を積極的に進めている。また、ロックフェラー財団は、近年、新たな資金提供メカニズムとして脚光を浴びている社会的インパクト投資の促進を目的に、新たに「インパクト投資パワー活用」プログラムを立ち上げ、社会的インパクト投資の環境整備、研究促進、開発途上国における関連団体の育成に取り組んでいる。

このレポートは、以上のような、グローバル・フィランソロピーにおける新たな動きと、これに対応する助成財団の取り組みを概観する。利用できる資料の制約もあり、主に米国の動向を中心に取り上げるが、必要に応じて、日本や欧州の動向についても言及する。まず、第一章では、本レポートで使用する主要な概念について整理する。続く第二章では、助成財団の一般的な動向を概観する。第三章では、助成財団が行っている様々なプログラムのなかで、特に国際助成プログラムに焦点を当

てて、その現状を概観する。第四章では、視野を広げて、国際開発協力分野を中心としたグローバル・フィランソロピーにおける助成財団の位置づけと役割について考察し、あわせて、現在、グローバル・フィランソロピーの領域において、急速に発展しつつある様々なイノベーションを分析する。以上を踏まえた上で、第五章では、助成財団がインパクト拡大のために進めている、様々なグラント・メイキングの戦略性向上に向けた取り組みを概観する。さらに、第六章では、助成財団のグローバル・フィランソロピー・コミュニティの拡大・強化に向けた取り組みについて分析する。最後に、結論として、今後、日本の助成財団が進むべき方向性について検討したい。

なお、本レポートは、現在、筆者がジョーンズ・ホプキンス大学市民社会研究所で取り組んでいる「フィランソロピーのフロンティア領域における日米比較研究」プロジェクトと深く関わっている。本レポートの作成を通じ、筆者自身も、研究プロジェクトの射程や領域を深めることが出来た。このような機会を与えて下さった笹川平和財団、特に、レポートの執筆を強く勧めて下さった同財団の茶野順子常務理事に深く感謝申し上げます。また、本レポート執筆に当たり、快く監修を引き受けて下さったセゾン文化財団の片山正夫常務理事と江戸川大学の恵小百合教授、本レポートを含めて筆者の研究に、日々、的確なアドバイスと深い知見を与えてくれるジョーンズ・ホプキンス大学レスター・サラモン市民社会研究所長にも、大変お世話になった。心よりお礼申し上げます。これ以外にも、本レポートの作成に当たっては、様々な方々の直接・間接のご支援を受けた。改めて、この場を借りてお礼申し上げます。本レポートが、日本の助成財団の国際助成活動の発展に少しでも貢献できれば幸いである。

第一章 主要概念について

本章では、このレポートで使用する主要な概念について整理する。従来、日本では、寄附行為や助成財団、助成活動などの言葉が使用されてきたが、近年、日本でも、フィランソロピーやグラント・メイキングという言葉が徐々に定着しつつある。フィランソロピーと寄附、あるいはグラント・メイキングと助成活動は、同じ概念なのであろうか、それとも異なるものなのだろうか。そもそも、こうした概念において国際的に統一された基準は存在するのだろうか。第二章以下で具体的な日米欧の比較に入る前に、本章において、基本的な概念の共通点と相違点を確認し、議論を明確化しておくことにしたい。

1. フィランソロピー

「フィランソロピー」という言葉は、「人類に対する愛」を意味するギリシャ語を起源とする。現在、米国において「フィランソロピー」は、広義には、様々な社会的主体による財、サービス、労働等の無償の提供を指す言葉として用いられている。具体的には、個人の寄付やボランティア活動、企業など営利団体の寄附や従業員ボランティア、財やサービスの無償提供、従業員によるプロ・ボノ活動、財団や NPO などの非営利団体による助成活動や公益活動などが対象となる。日本語における「寄附」「ボランティア」「助成」「企業の社会貢献」「企業メセナ」などを包括した概念であると言えるだろう。残念ながら、この「フィランソロピー」に該当する適切な日本語は、現在のところ見当たらない。「篤志活動」や「慈善事業」などが訳語として当てられる場合があるが、「フィランソロピー」という言葉の含意を十分に表しているとは言えないだろう²。このため、本レポートでは、日本語として十分に定着していない点を踏まえた上で、「フィランソロピー」という言葉をあえてそのまま使用することにしたい。

「グローバル・フィランソロピー」とは、グローバルな領域におけるフィランソロピー活動を指す。一般的には、フィランソロピー活動として提供される財、サービス、労働などが国境を越えて移動する場合に、これを「グローバル・フィランソロピー」と呼ぶが、地球規模の気候変動問題や国連ミレニアム目標に掲げられた諸課

² この点について、林雄二郎・山岡義典（1984）は、フィランソロピーという言葉に該当する日本語がないこと背景には、日本と欧米における「社会」意識の相違があるのではないかという興味深い指摘を行っている。

題などグローバルな課題の解決に向けたフィランソロピー活動全般を「グローバル・フィランソロピー」と呼ぶこともある。後者の場合には、必ずしも、提供される財、サービス、労働などが国境を越える必要はない³。

なお、近年、欧米では、社会的企業のように、営利団体としての法人格を持ちながら、その活動を通じて社会的な問題の解決に取り組もうという動きが見られる。また、コミュニティ開発金融機関（Community Development Financial Institution）のように、コミュニティが抱える問題を金融サービスによって解決しようという動きも活発化している。こうした、営利ビジネスの手法を取り込みながら様々な課題を解決しようという活動を支援するために、社会的インパクト投資、ミッション関連投資、プログラム関連投資など、公益的な目的を実現するための様々な資金提供手法が新たに開発されつつある。これらの活動は、無償の資金提供ではなく、対価を求める投資や融資であると言う点で、伝統的考え方から見ると「フィランソロピー」の範囲外と見なされる。しかし、社会的企業の多くが、非営利団体の事業から派生したり非営利団体と事業面で深く連携していたりすること、また、社会的インパクト投資やミッション関連投資などにおける資金の提供者の多くが、個人のフィランソロピストであったり大型の助成財団であったりすることなど、このような新しい動きと伝統的な「フィランソロピー」活動との間に明確な区分をもうけることは難しく、また、生産的でもない。このため、例えば、ジョーンズ・ホプキンス大学市民社会研究所のレスター・サラモン所長は、このような新たな活動を「フィランソロピーのフロンティア」と位置づけ、フィランソロピー活動の一環として分析することを提唱している⁴。今後、この分野での活動がより拡大し、研究成果が蓄積されていけば、「フィランソロピー」という概念が再定義され、より包括的なものに発展する可能性がある。

2. 助成財団

「助成財団」とは何だろうか。一見すると定義は明確なように思われるが、日本、米国、欧州それぞれにおいて法制度が異なること、また、近年、新たな「助成」メ

³ 論者によっては、世界各国のフィランソロピー活動を総称して「グローバル・フィランソロピー」と言うこともある。例えば、Council on Foundations (2005)参照。

⁴ 詳細については、同研究所のウェブサイト参照：<http://ccss.jhu.edu/research-projects/new-frontiers-of-philanthropy>

カニズムが発達していることにより、「助成財団」の定義は変化しつつある。以下、まず日本、米国、欧州の主要団体における「助成財団」の定義を確認しておこう。

(1) 日本：助成財団センターの定義⁵

助成財団センターは、「助成型財団」を、「(1) 個人や団体が行う研究や事業に対する資金の提供、(2) 学生、留学生等に対する奨学金の支給、(3) 個人や団体の優れた業績の表彰と賞金等の贈呈、の3つの領域において事業を行う団体」と定義している。この定義では、新公益法人制度における一般財団法人や公益財団法人以外に、特例民法法人(旧「財団法人」および「社団法人」)、一般社団法人、公益社団法人、及び社会福祉法人等、制度上は財団法人以外の公益法人であっても活動内容が同等なものは「助成型財団」に含まれる。他方、特定非営利活動法人、独立行政法人(旧特殊法人)、公益信託、企業(内部基金含む)等は「助成型財団」から除外される。

(2) 米国：グラント・メーカーズ地域協会フォーラムの定義

米国では、助成事業を一般にグラント・メイキングと呼んでいる。こうしたグラント・メイキングを行っている財団の全国組織であるグラント・メーカーズ地域協会フォーラムのウェブサイト⁶によると、「グラント・メーカー」とは、「非営利団体に対し、無償の資金供与(グラント)を行う個人または団体」を指し、「大規模な全国レベルの企業寄附プログラムから、小規模の地域レベルの家族財団まで、その規模や射程は多様である。」としている。その上で、「グラント・メイキング財団(Foundation)」を「公共の福祉に寄与することを目的とした慈善活動を支援する非営利団体」で、「しばしば、個人、家族または企業によって提供された基本財産を基礎に設立され」、「一般的には、基本財産の運用収入により助成を行う。」と定義している。財団の類型としては、家族財団(Family Foundation)、独立財団(Independent Foundation)、企業財団(Corporate Foundation)、公的財団(Public Foundation)、コミュニティ財団(Community Foundation)があげられている。

⁵ 助成財団センター(2012) 参照。

⁶ http://www.givingforum.org/s_forum/doc.asp?CID=25&DID=6158 から引用(2012年12月2日現在)

この定義は、「グラント・メーカー」と「グラント・メイキング財団」を区別している点に留意する必要がある。「グラント・メーカー」は、「グラント・メイキング」という「機能」に着目した概念である。他方、「グラント・メイキング財団」は、「財団」という「法人格」に着目した概念である。この定義では、「グラント・メーカー」の方がより包括的で、「グラント・メイキング財団」はその一部を構成するに過ぎず、これ以外にも多様なアクターが「グラント・メーカー」として活動していることは留意しておいた方がよいだろう。例えば、米国歳入法 501 条 (c) 3 項の規定に基づいて米国歳入庁が認定する非営利団体のうち、事業財団 (Operating Foundation) やその他の非営利団体が「グラント・メイキング」を行ってれば、彼らは「グラント・メーカー」となるが、「グラント・メイキング財団」には含まれないことになる。また、企業が社会的貢献活動の一環として直接グラント・メイキングを行う場合にも、彼らは「グラント・メーカー」とみなされるが、「グラント・メイキング財団」ではない。ドナー・アドバイズド・ファンドや様々なトラスト・ファンドなど、独自の基本財産を持たず、一般からの寄附金などに基づいて「グラント・メイキング」を行っている団体も同様である。グラント・メーカーズ地域協会フォーラム自身は、門戸を「グラント・メイキング財団」のみに限定せず、グラント・メイキングを行ってれば、事業財団や、ドナー・アドバイズド・ファンド、各種基金等のその他の非営利団体も「グラント・メーカー」として加盟を認めている。

これを日本の助成財団センターの定義と比較するとどうなるだろうか。「グラント・メーカー」という概念は、日本の助成財団センターの定義による「助成型財団」と比較した場合、事業財団や信託基金、特定非営利活動法人や企業なども含めている点で、より幅が広いと言えるだろう。他方、「グラント・メイキング財団」という概念は、必ずしも基本財産を持つ必要のない一般社団法人や事業の実施を基本目的とする社会福祉法人等の団体を除外している点で、より限定的な定義となる。このように、それぞれの言葉が内包する団体の種類が微妙に異なる点は留意しておく必要があるだろう。

なお、米国歳入庁は、米国歳入法 501 条 (c) 3 項の規定に基づく非営利団体を、その収入源が特定の個人・団体からの寄附によるものか、あるいは一般からの寄附によるものか、を判断基準として、私的財団 (Private Foundation) と公的慈善団体 (Public Charity) の 2 つの類型に区分し、私的財団については、基本財産の時価

総額の 5%以上を毎年支出すること、投資収入に対して 1%から 2%の税を支払うこと、および基本的に米国歳入法 501 条 (c) 3 項に基づく非営利団体にのみ助成を行うこと、などの制限を課している⁷。グラント・メーカーズ地域協会フォーラムが列挙している財団類型のうち、私的財団に該当するのは、家族財団、企業財団、独立財団である。このように、米国の「グラント・メイキング財団」は、歴史的な背景により、その活動に一定の制約を課せられている点にも留意しておく必要がある⁸。

(3) 欧州：欧州財団センターの定義

欧州財団センターによれば⁹、欧州において統一的な「財団」の定義は存在しない。これは、欧州各国の言語、文化、法制および財政環境の相違を反映したものである。同センターは、こうした多様性を踏まえた上で、公益目的のために活動している財団の共通項として、以下の定義を提案している。

「公益財団とは、活動の基盤となる基本財産を有し、かつ公益目的の実現をその基礎とする団体である。財団は会員や株主を持たず、独立して設置された非営利機関である。財団は、環境、社会福祉、保健、教育、科学、調査、文化芸術などの領域に焦点を当てて活動している。財団は、それぞれ、安定した基盤を持ち、事業を行うに足る収入源を有する。この安定した収入源により、財団は、政府や企業などの他団体と異なり、長期的な観点から業務を計画し、遂行することが出来る。」

この定義では、助成財団と事業財団の区別がなされていない。これは、欧州の財団の実態が反映されたものである。欧州財団センターによると¹⁰、欧州では、グラント・メイキングのみを行う財団がある一方、事業財団もあれば、グラント・メイキングと事業の双方を行う財団もある。このように、欧州では、助成財団と事業財団の区別が必ずしも明確ではなく、事業財団が、その事業の一環として助成を行うということが一般に行われている。むしろ、米国のようにグラント・メイキングだけ

⁷ ibd.

⁸ 逆に、米国の私的財団は、以上のような制限をクリアしている限り、新公益法人制度下における日本の助成財団と比べて、基本財産運用面でも事業実施面でも活動の自由度が高い。例えば、米国の私的財団は、グラント・メイキングの対象領域を自由に変更することが出来る。また、基本財産の投資先についても、それほど強い制約は存在しない。さらに、日本の新公益法人制度が求めているような収支相償原則はなく、基本財産の運用収入やその他の利益を自由に基本財産に組み込むことができる。こうした制度上の違いが、後で述べるような、米国私的財団の戦略的なグラント・メイキングや、基本財産の運用を事業と連携させるプログラム関連投資、ミッション関連投資の活用をもたらしていることにも留意する必要がある。

⁹ http://www.efc.be/programmes_services/resources/Pages/Foundations-FAQ.aspx 参照

¹⁰ ibd.

に特化した財団は例外的である点に留意する必要がある。また、上記の定義における「財団」には、各国の法制度に応じて様々な法人格が含まれることにも注意する必要がある¹¹。

(4) 支援形態の多様性

上記に加えて、助成財団の支援形態の多様性にも留意する必要がある。米国では、助成財団の支援方法は、グラント形式の資金提供だけに限定されない。例えば、米国財団センターは、助成財団の支援形態として、物品・機材提供、プロボノ・サポート、プログラム関連投資、土地寄贈など、様々なタイプの支援のあり方をリストアップしている¹²。特に、近年は、ヴェンチャー・フィランソロピーのように、資金を提供するだけではなく、助成先の経営をサポートしたり、キャパシティ・ビルディングのためのコンサルティングやプロボノ・サポートを行ったりする支援も発展している。また、社会的インパクト投資の発展に伴い、米国の助成財団は、助成のみならず、プログラム関連投資やミッション関連投資といった支援形態に対する関心も深めている。また、欧州の財団の多くは、助成事業と自主事業を組み合わせた事業展開を行っている。助成財団について検討する際には、こうした支援形態の多様性にも留意する必要がある。

(5) 本レポートでの定義

このように、「助成財団」の定義は、日本、米国、欧州において、それぞれ異なっており、共通した定義は存在しない。そもそも、各国・地域において、「助成財団」と呼ばれる団体は多様な形態を取っている。例えば、日本で「助成財団」と言った場合には、一般的には、基本財産を持ってその運用収入に基づいて助成を行う団体が想定されるが、米国のコミュニティ財団では、特定の事業分野への支援を前提に一般からの寄附を募る「基金」制度や、寄附者が寄付金の運用先や寄附対象となる団体を指定することが出来るドナー・アドバイズド・ファンドが発達しており、必ずしも基本財産の運用収入のみに依存しているわけではない。基本財産を持たず、ドナー・アドバイズド・ファンドのみで助成事業を行っているナショナル・フィラ

¹¹ 欧州の財団の歴史的背景や法制度の相違については、例えば、Myra Bennett & Rosie Clay ed. (2001) 参照。なお、European Foundation Center (2006)は、欧州の財団の名称として、英国の Trust、オランダの Stichting、フランスの Fondation、ドイツの Stiftung、スペインの Fundación、スウェーデンの Stiftelseなどを挙げつつ、財団形態の多様性を論じている。

¹² <http://fconline.foundationcenter.org/help/2tos.php> 参照 (2012年12月2日現在)

ンソロピック・トラストのような団体も存在する。また、米国の家族財団の多くは小規模で専門のプログラム・オフィサーがおらず、家族がボランティアとして運営している場合が多い。このような団体は、「助成財団」という法人格を有しているが、実態的には個人フィランソピー活動に限りなく近くなる。さらに、欧州のように、自主事業と助成事業を共に行っている団体も多数存在している。助成財団について議論する場合には、このような多様性を常に念頭に置いておく必要がある。

以上の点を踏まえ、本レポートでは、「助成財団」という言葉を、日本の助成財団センターの定義する「助成型財団」を指す場合に限定して使用することにした。他方、上に述べたような多様性に配慮し、これ以外の助成形態や法人格を含む包括的な概念として、「助成団体」という言葉を使用する。「助成団体」には、「助成財団」に加えて、基本財産を持たずに一般からの寄附金で助成を行う団体や、自主事業と助成事業を共に行う団体、財団以外の非営利法人格を持っている団体、助成金の提供のみならず多様な助成方法を採用している団体などが含まれる。なお、第四章で分析するように、近年のグローバル・フィランソピーの発展を担っているのは、ドナー・アドバイズド・ファンド、国際 NGO、資金仲介団体、オンライン寄附プラットフォームなど、「助成財団」以外の「助成団体」である。彼らの活動により、グローバル・フィランソピーにおける資金調達メカニズムは大きく変化しつつある。第五章と第六章で詳細に分析するように、このようなグローバル・フィランソピーにおける新たな資金調達メカニズムの発展は、グローバル・フィランソピーにコミットしている助成財団に大きな影響を与え、欧米の助成財団は、このような変化に積極的に対応すべく、グラント・メイキングの戦略性の向上とグローバル・フィランソピー・コミュニティの発展に取り組んでいるのである。

表：日本の法人格に基づく「助成団体」と「助成財団」の比較

助成団体	助成財団	新公益法人（旧財団法人、旧社団法人）、社会福祉法人等
	その他	特定非営利活動法人、公益信託 等
その他	政府・独立行政法人の助成プログラム、企業社会貢献プログラム等	

3. グラント・メイキングと助成

最後に、「グラント・メイキング」と「助成」の概念について、簡単に見ておくことにしたい。

「助成」という言葉は、「助ける」と「成る」という二つの漢字から構成される。このことから明らかなように、「助成」という言葉には、資金提供を通じて他の団体の活動を「助ける」ことが含意されている。これをより敷衍すれば、「助成活動」とは、「非営利団体がその公益的な目的を達成するために必要とする資金の不足分を助成財団が補填することで、その活動を助けることを目的とした活動である」、とすることが出来る。もちろん、助成財団は、助成先の選定に当たり、資金の必要性、資金提供により達成される事業の成果や社会的インパクトなどを考慮し、希少な資源を最大限に活用しようと努力していることは言うまでもない。この点において、「助成活動」と「慈善活動」は根本的に異なる。しかし、「助成」という言葉が暗黙の内に含意する「資金不足を補うことで活動を助ける」という基本的な発想が、助成事業の運用に与える実質的な影響は念頭に置いておく必要があるだろう。こうした「助成」という言葉が持つ暗黙の含意が、例えば、「資金が十分であれば支援の対象としない」、「支援される団体の活動目的そのものには踏み込まない」、「営利団体は支援の対象とせず、また、非営利団体においても、営利活動の部分を厳しくチェックすると共に、支援対象となるプロジェクトの収支均衡を重視する」、「運営管理費は支援対象としないか、あるいは支援対象となるプロジェクトに関わるものに限定する」など、現在、日本の助成財団において広く共有されている助成ルールの形成に影響を与えていると思われる。

これに対し、「グラント・メイキング」という言葉には、そのような「助ける」という含意はない。「グラント」とは、対価を求めない資金提供であり、「メイキング」はそのような活動を行うことを指すのみである。他方、欧米の助成財団の場合、「グラント・メイキング」を行う前提としての、「ミッション」を非常に重要視する。どのようなグラント・プログラムであっても、そのガイドラインには、「ミッション・ステイトメント」が記載されている。この点が、欧米のグラント・メイキングの重要な特徴であると言えるだろう。例えば、フォード財団のミッションは、「全世界における社会変革のフロンティア領域において活動しているビジョンを持った指導者や組織を支援する」ことであり、このミッションを達成するために、

「民主的価値の強化」「貧困と不正義の減少」「国際協力の促進」「人的能力の増進」という4つの目的を掲げている。また、マッカーサー財団は、「より公正で、豊かで、平和な世界の構築にコミットしている創造的な人々と効果的な諸機関を支援する」ことをミッションとして掲げ、このミッションを達成するために、「人権保護」「地球環境保全と国際安全保障の増進」「都市環境の改善」「科学技術が子供達と社会に与える影響についての理解の深化」という4つの目的を掲げている。このように、欧米の助成財団にとって、「グラント・メイキング」とは、その財団の「ミッション」と諸目的を達成するためのツールなのである。そこでは、「支援する団体が資金をどれだけ必要としているか」という点以上に、「グラント・メイキングにより、支援する団体がどれだけ自身のミッションの達成に寄与するか」という点が重視される。ポイントとなるのは、「助けるかどうか」ではなく、「何が達成されるか」である。そして、「達成度」を測る最大の指標は、新たな社会的価値の創造とこれによる社会の変革である。

このような「グラント・メイキング」という発想から、欧米の助成財団は、第五章で説明するように、ミッション達成のための「グラント・メイキング」の戦略性向上に努めてきた。そこでは、インパクト拡大のためのロジック・モデルの策定を通じた戦略性の向上から始まり、グラントを受け取る団体のキャパシティ・ビルディングのために、積極的に支援団体にコミットしてインパクトの最大化を図るベンチャー・フィランソロピーの手法や、セクターを超えた協働を組織しようとする触媒型フィランソロピーなどが開発されてきている。また、日本の助成活動と異なり、キャパシティ・ビルディング支援として、運営管理費への支援や、支援対象団体の運営へのコミットメントが積極的に行われる。支援に当たっては、支援対象団体の財務状況が精査され、プロジェクトを達成するために必要とされる財政基盤を持っているかどうかという点が重要な判断基準となる。グラント・メイキングが終了した後のプロジェクトの持続可能性の確保という観点から、支援対象のプロジェクトの収益性の確保が真剣に議論される。事業の評価に当たっては、提供された資金がいかにか当初計画に沿って適切に使用され、収支均衡が達成されたかという観点ではなく、どのような成果とインパクトが実現され、今後、どのような形で持続可能性が確保され、さらに事業が発展していくかという観点が重視される。このような欧米におけるグラント・メイキングの発展の背景には、「グラント・メイキング」を「ミッション達成のツール」と考える欧米助成財団の基本的な哲学があることは念頭に置いておく必要があるだろう。

もちろん、日本の財団も、設立趣意書に財団のミッションを記載し、これに続く寄附行為において目的と事業を明確化している。そして、このミッションと目的に基づいて具体的な助成プログラムを設計している。この点を見る限り、形式的には、欧米の財団と同じだと言えるかもしれない。しかし、具体的な事業の運用や戦略形成において、上に述べたように、日本の「助成活動」と欧米の「グラント・メイキング」には、まだ大きな相違が見られることは否定できないだろう。このような相違には様々な歴史的、社会的、制度的要因が働いていることは言うまでもないが、その根底には、「助成活動」と「グラント・メイキング」という言葉の相違が横たわっていることは留意しておくべきだと思われる¹³。

本レポートの基本的な問題意識は、欧米助成財団が行っている「グラント・メイキング」の戦略性向上やインパクト拡大に向けた取り組みを分析し、これをいかに日本の助成財団の活動に取り込んでいくことが出来るかを考察することにある。日本の助成財団が行っている助成活動の積極的意義を十分に認めた上で、これを「グラント・メイキング」という視点から改めて見直してみたとき、「助成」の枠には収まりきれない豊かな可能性が見えてくるのではないかというのが、本レポートの基本的な視座である。このため、本レポートでは、助成団体の助成活動に対して、以上のような積極的な意味づけを行う場合には「グラント・メイキング」という言葉を使用することとしたい。

¹³ この点について、林雄二郎・山岡義典（1984）が以下のような興味深い指摘を行っている。「私は今まで、何回も欧米の財団のトップの人達と話をする機会を持ったが、そのたびに、ある種の感慨を持つのである。（中略）ごく一般的な表現をすれば、社会的使命感に燃えているとでもいうようなことになるだろうか。あるいはさらに、財団活動をすることによって何らかの償いをしていても言ったような感覚を彼らは持っているのではなかろうか、と思うことが一再ならずあるのである。（中略）おもしろいことに、同じようなケースでも、相手が日本人の場合には決して感じない独特の感覚である。」助成財団の活動を含めた日本の市民社会の活動は、1980年代に比べて飛躍的に発展しており、現在の日本の財団において、このような指摘がどこまで妥当性を持つかは慎重に検討する必要があるが、ここで議論されている欧米の財団指導者が持つ「社会的使命感」は、まさにミッションを重視するグラント・メイキングの特質を表していると思われる。

第二章 助成財団の現状

本章では、助成財団の現状について概観する。前章で見たとおり、「助成財団」や「グラント・メイキング財団」、「グラント・メーカー」等の内実は多様であり、また、各国においてそれぞれ異なっている。このため、これを統一した基準で比較することは困難である。他方、それぞれの多様性の中で、助成財団は公益的な目的に資するべく、様々な助成活動を行っている。これら助成財団の資産規模はどの程度であり、助成の規模はどの程度だろうか。また、彼らの活動分野はどうなっているのだろうか。さらに、助成財団の活動は、各国・地域の寄附活動全体の中でどのような位置を占めているのだろうか。本章では、こうした点について、資料が充実している米国を中心に見ていくことにしたい。

1. 米国

(1) 概要

米国財団センターによれば¹⁴、2009 年度における米国の助成財団の概要は以下の通りとなっている。なお、同センターの統計では、助成財団を、独立財団、助成を行っている事業財団、企業財団、コミュニティ財団の4類型に整理しているが、独立財団には、前章のグラント・メーカーズ地域協会フォーラムの定義における家族財団も含まれる点に留意する必要がある。（表1「各財団類型の一般的特徴」参照。）

表1 各財団類型の一般的特徴

類型	特徴	資金源	意志決定者	審査基準	報告義務
独立財団	独立した組織として社会、教育、宗教、その他の慈善活動を支援	一般的には、個人、家族、グループなどの単一の資金源からの出資。基本財産への寄附に対する税控除は限定的。	出資者または出資者の家族、独立した理事会や評議委員会、出資者の利益を代表する銀行や信託基金のオフィサーなど。	広範な非公募助成が認められるが、助成対象を限定した明確なガイドラインを有する。約4分の3の団体は、助成対象を地域に限定。	一般閲覧に供する年次情報開示（様式 990-PF）を内国歳入庁に提出。少数の財団は、別途、年次報告を公表。
企業財団	法的には独立しているが、出資企業と密接な関係を維持している組織	営利企業からの出資及び毎年寄付。基本財産が比較的小規模の場合は企業からの毎年の寄付を使い切る形態	多くは、出資企業から派遣された役員からなる理事会。但し、理事会メンバーには出資企業に関わりがない個	助成は、企業活動に関連した分野や企業が営業しているコミュニティを対象とする傾向にある。通常、類似	同上

¹⁴ Foundation Center (2011), Foundation Yearbook 2011 Edition.

		を取るが、企業収益が悪化した場合に備えて大規模な基本財産を維持する形態を取ることもある。	人も含まれる。多国籍企業の場合、現地企業役員により意志決定がなされる場合もある。	の独立財団と比較し、助成数は多く、助成額は少ない。	
事業財団	資源を調査研究や直接的なサービス提供に使用している組織	通常は、単一の資金源からの出資。一般からの寄附金に対する税控除を最大化する法的ステータスを有する。	通常は、独立した理事会。	助成事業を行う場合でも、助成数は少ない。助成は、通常、財団の自主プログラムに直接関連している分野。	同上
コミュニティ財団	一般から提供された資金により、特定のコミュニティや地域における社会、教育、宗教、その他の慈善目的のために助成を行う組織	多数の寄附者からの寄附。通常、一般からの寄附金に対する税控除を最大化する法的ステータスを有する。	コミュニティの多様性を反映した理事会。	助成は、通常、地域コミュニティの非営利団体に限定。	一般閲覧に供する年次情報開示(様式 990)を内国歳入庁に提出。多くの財団は、助成ガイドラインと年次報告を刊行。

Foundation Center (2011)掲載図表に基づき作成

財団数 : 76, 545

内訳は、独立財団 90%、助成を行っている事業財団 6%、企業財団 4%、コミュニティ財団 1%。統計で明らかかなように、数としては、圧倒的に独立財団が多い。(グラフ 1 「類型別財団数」参照。)

資産総額 : 5901.8 億ドル

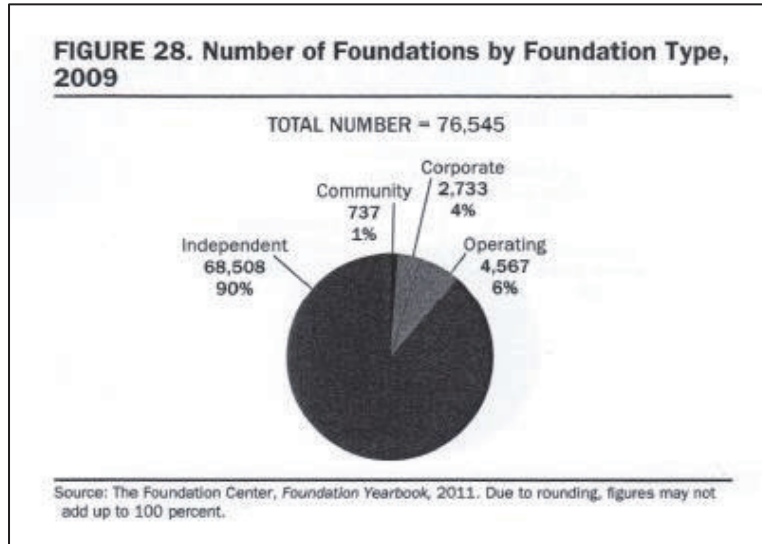
内訳は、独立財団 82%、コミュニティ財団 8%、事業財団 7%、企業財団 3%。資産面でも独立財団の占める割合が大きい。他方、コミュニティ財団は、数の点では 1%と少ないが、資産面では 8%の割合を占めており、コミュニティ財団の 1 団体あたりの平均資産規模が、他の財団に比べて大きいことが伺える。(グラフ 2 「類型別財団資産額」参照。)

助成総額 : 457.8 億ドル

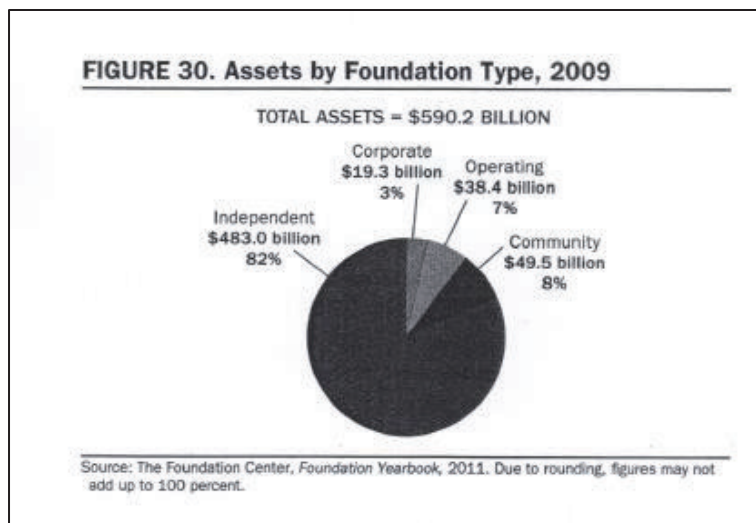
内訳は、独立財団 72%、企業財団 10%、コミュニティ財団 9%、事業財団 9%。助成金額ベースでも、独立財団の占める割合が大きい。また、企業財団の助成総額の割合が、財団数や資産規総額面での割合に比べて大きい点が目につく。これは、企業財団の多くが、基本財産の運用収入のみならず、設立企業からの資金支援も得て

助成事業を行っていることが主な原因であると考えられる。(グラフ3「類型別財団助成額」参照。)

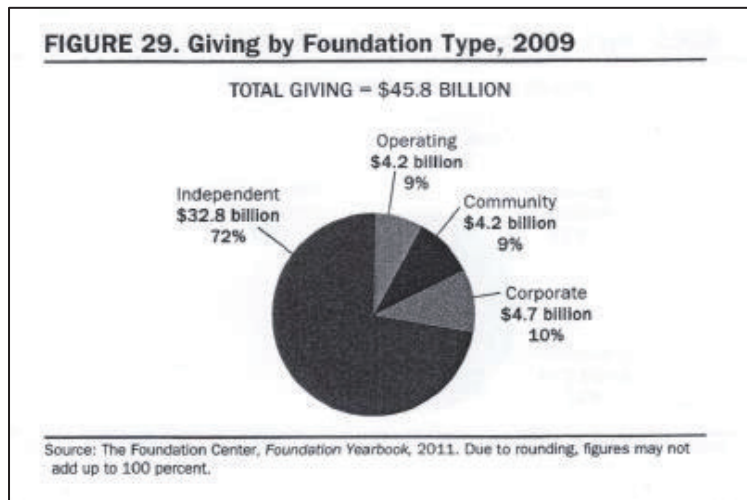
グラフ1 類型別財団数



グラフ2 類型別財団資産額



グラフ3 類型別財団助成額



(2) 資産規模で見た各類型の特色

次に、各類型における、財団の資産規模について見てみよう。

独立財団

資産規模 10 億ドルを超える独立財団は、数量的には全体の 0.1%を占めるに過ぎないが、資産総額は 34.2%、助成総額は 29.2%と、資産・助成額共に大きな割合を占めている。逆に、資産規模 1000 万ドル以下の独立財団は、数量的には全体の 92.6%を占めているにもかかわらず、資産総額はわずか 15.8%、助成総額も 24.7%を占めるに過ぎない。このように、米国では少数の大型独立財団が資産、助成額の双方で大きな割合を占めていることがわかる。

企業財団

企業財団の場合、資産規模 10 億ドルを超える財団は存在しない。資産規模 1000 万ドル以下の企業財団は、数量的には全体の 85.9%、資産総額は 16.4%、助成総額は 29.8%となっており、独立財団同様、小規模企業財団の資産総額、助成総額の割合は低い。但し、企業財団の場合、出資企業からの毎年の寄附が存在するため、独立財団に比べると、助成総額の割合は、比較的高い。企業財団の主流となるのは、資産規模 1000 万ドルから 2 億 5000 万ドルの規模の財団で、数量的には 13.9%、資産総額は 75.1%、助成総額は 67.1%となっている。

コミュニティ財団

独立財団同様に、資産規模が 10 億ドルを超えるコミュニティ財団が存在する。こうした大規模コミュニティ財団は、数量的には全体の 1.2%を占めるに過ぎないが、資産総額では 30.1%、助成総額でも 25.0%と、独立財団同様、資産・助成総額共に大きな割合を占めている。日本と異なり、米国では、このような大規模コミュニティ財団が発展していることが特徴としてあげられるだろう。なお、資産規模 1000 万ドル以下のコミュニティ財団は、数量的には 48.8%、資産総額は 2.7%、助成総額は 3.3%となっており、独立財団や企業財団に比べて、小規模コミュニティ財団の割合は低い。

グラント・メイキングを行っている事業財団

企業財団同様、資産規模 10 億ドル以上の巨大財団は存在しない。資産規模 1000 万ドル以下の事業財団が 93.6%、資産総額は 10.0%、助成総額は 59.3%となっており、小規模の事業財団が比較的重要な役割を果たしている。これに対し、資産規模 2 億 5000 万ドル以上の事業財団は、数量的には 0.5%を占めるに過ぎないにもかかわらず、資産総額では 60.9%を占めており、資産ベースでは、大きな割合を占めているが、助成総額の割合は、4.2%と比較的小さい。これは、小規模な事業財団の多くが、助成事業を実施するに当たり、保有資産の運用収入のみに頼らず、一般からの寄付金を募って助成事業に充当しているのに対し、資産規模の大きい財団ではそのような動機付けが存在せず、保有資産の運用収入に依存していることによると考えられる。小規模な事業財団は、一般からの寄附を資産として計上せず、そのまま助成事業として支出しているため、小規模な事業財団の資産総額が、資産規模 2 億 5000 万ドル以上の財団に比べて低くなっているのであろう。

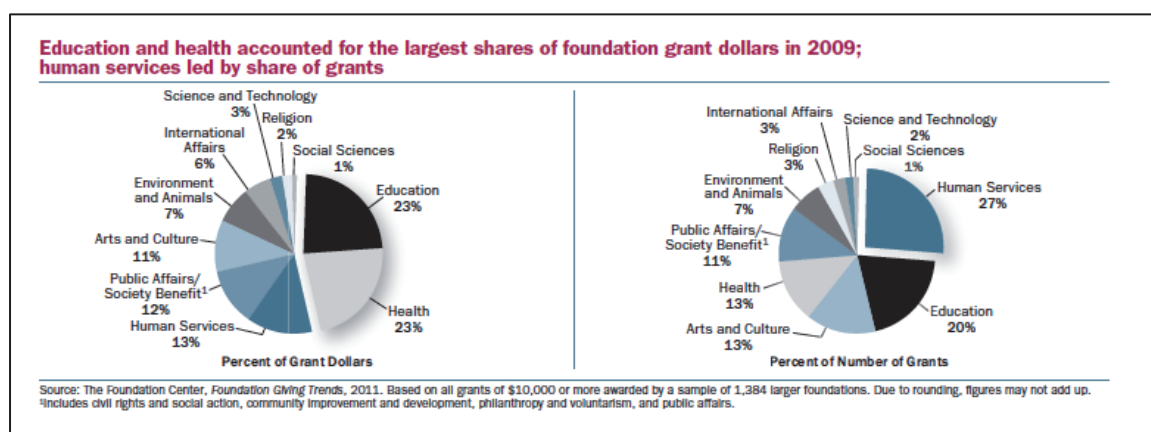
(3) 助成事業分野

米国財団センターによれば¹⁵、助成事業分野の内訳は、助成金額ベースで、教育 (23%)、保健 (23%)、社会福祉 (13%)、公共政策・公益 (12%)、文化芸術 (11%)、環境・動物保護 (7%)、国際関係 (6%)、科学技術 (3%)、宗教 (2%)、社会科学 (1%) となっている。また、助成件数ベースでは、社会福祉

¹⁵ Foundation Center (2011) Foundation Giving Trends 2011 Edition。なお、調査は、上位 1384 の規模の大きい財団が行った 1 万ドル以上の助成を対象としている。これは、米国の全助成財団の全助成額のほぼ半数を網羅している (以下、同様。)

(27%)、教育 (20%)、文化芸術 (13%)、保健 (13%)、公共政策・公益 (11%)、環境・動物保護 (7%)、宗教 (3%)、国際関係 (3%)、科学技術 (2%)、社会科学 (1%) となっている (グラフ 4 「助成事業分野別内訳」 参照。)。特色としては、教育、保健、社会福祉分野の割合が大きいことがあげられる。米国の助成財団の多くが、このような公共サービス部門に積極的に関わっていることが読み取れる。

グラフ 4 助成事業分野別内訳



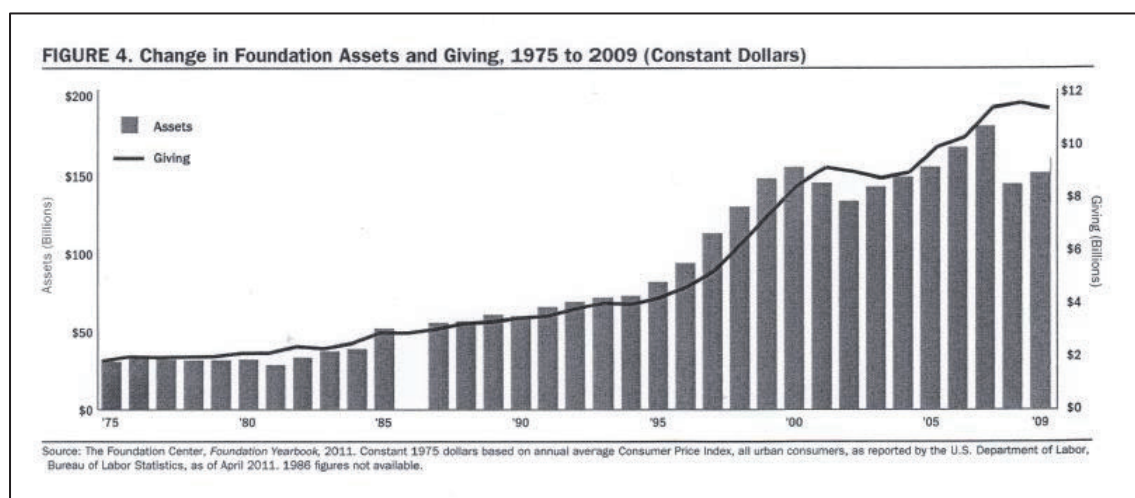
(4) 中長期的トレンド

米国財団センターによれば¹⁶、90年以降、助成財団は、資産ベース、助成金額ベース共に拡大を続けており、インフレ調整後でも、90年比で資産が2倍以上、助成金額で3倍以上の伸びを示している。特に90年代の後半における米国経済の成長は多くの億万長者を生み出し、新たな財団設立の原動力となった。その代表が1994年に設立されたビル&メリンダ・ゲーツ財団だと言えるだろう。しかし、2007年の金融危機による助成財団への影響は深刻で、2007年から2008年にかけて、助成財団の総資産は17.2%減少した。但し、多くの助成財団が、資産減少による助成額の減少を最小限に抑えるために資産を取り崩して助成に当てるなどの措置を取ったため、同じ時期の助成額はほぼ横ばいとなっている (グラフ 5 「助成財団の資産と助成額の推移」 参照。)。

¹⁶ Foundation Center (2011) Foundation Yearbook 2011 edition

財団数も、90年代から2000年代にかけて着実に増加してきたが¹⁷、2006年以降、増加率は減少傾向にある。米国財団センターの統計¹⁸によると、2010年度には、前年比で、独立財団数が0.4%減、企業財団数が0.5%減、助成を行っている事業財団数が8.3%増（但し、2008年度から2009年度にかけては5%減）、コミュニティ財団数が0.4%減となっており、財団数は減少に転じた。これが、2007年の金融危機とその後の経済不況に起因する短期的なトレンドなのか、それとも助成財団を巡る環境変化に伴う中長期的なトレンドとなるのか、注目する必要があるだろう¹⁹。

グラフ5 助成財団の資産と助成額の推移（1975～2009年、インフレ調整後）²⁰



（5）寄附総額に占める助成財団の割合

最後に、米国の寄附総額に占める助成財団の助成総額の割合について見ておこう。

Giving USA 財団の調査²¹によると、2011年度における米国の寄附総額の中で、助成

¹⁷ Elizabeth T. Boris (2010)によると、1980年代の財団設立数は年平均398件、1990年代の財団設立数は年平均882件となっている。1990年代の米国では、財団設立ブームが起きていたことが分かる。

¹⁸ The Foundation Center (2012) Number of Grantmaking Foundations, 1975 to 2010

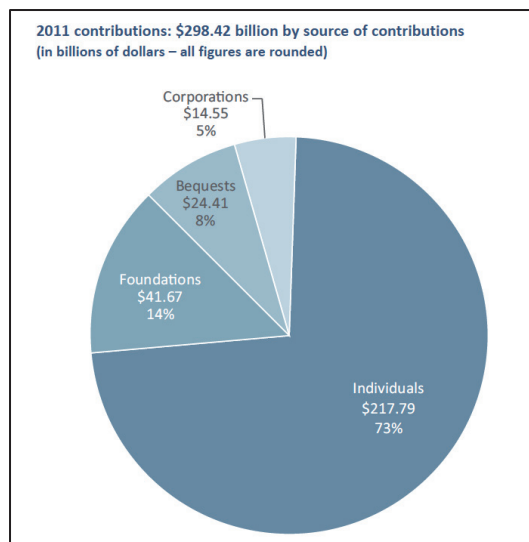
¹⁹ この点について、Mathew Bishop & Michael Green (2008)は、「フィランソロキャピタリズム (Philanthrocapitalism)」という新たな概念に基づき、ビジネスの手法を取り入れた新たなフィランソロピー手法の登場を分析した上で、「伝統的な助成財団のグラント・メイキング手法の歴史的意義は終わった」という議論を展開している。この議論の妥当性については異論がありうると思われるが、20世紀初頭のアメリカにおいて、重化学工業を中心とする新興資本主義の担い手により、進歩主義を思想的な背景として形成された「助成財団」モデルが、20世紀末に同じくアメリカにおいて、インターネットやコンピューターなどの情報産業を中心とする新興資本主義の担い手（マイクロ・ソフト社を創設したビル・ゲイツ氏はその代表的存在である）により、歴史的な修正を受けつつあるという点では、的を得た議論であると思われる。21世紀に入り、20世紀型の「助成財団」モデルがどのように進化していくのか、あるいは他のフィランソロピー・モデルにより淘汰されて歴史的意義を終えるのかは、今後、真剣に検討される必要があるだろう。

²⁰ The Foundation Center (2011) Foundation Yearbook Edition 2011

²¹ Giving USA Foundation (2012)。なお、Giving USA 財団の統計には、企業財団による助成は含まれていないため、財団の寄附総額は、米国財団センターの統計資料と異なった数字となっている。

財団の助成が占める割合は 14.7%にすぎず、その割合は必ずしも大きくない（グラフ6「米国の寄附内訳」参照。）。

グラフ6 米国の寄附内訳



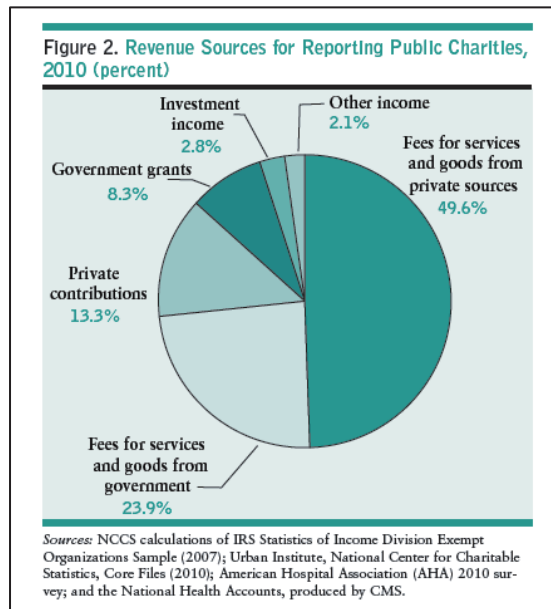
この点を、さらに米国の非営利団体の総収入における寄附割合の観点から見てみよう。アーバン・インスティテュートの調査によれば²²、2010 年度における非営利団体の収入源の内訳は、民間からのサービス収入と物品寄贈が 49.6%、政府からのサービス収入と物品寄贈が 23.9%、民間寄附 13.3%、政府補助金 8.3%、投資利息 2.8%、その他 2.1%となっている（グラフ7「米国の非営利団体の収入源内訳」参照。）²³。米国の非営利団体は、その収入の約 4 分の 3 を、事業収入に依存しており、民間寄附は、個人、企業、財団をあわせても収入全体の 13.3%に過ぎない。民間寄附における助成財団の助成金の割合は、上に見たように 14.7%であるから、単純に計算すれば、助成財団の助成額が米国非営利団の収入に占める割合は、わずか 1.96%にすぎないことになる。この点は、助成財団の助成事業の役割を考える上で、留意しておくべきだろう。助成財団の助成が、米国の非営利団体の全収入において占める割合は極めて限定的である。この点も、助成財団が助成を行う際、助成のイ

²² Urban Institute (2012)

²³ なお、日米の非営利団体の比較を行う場合には、米国の「非営利団体」と日本の「NPO 法人」の概念が異なる点に留意しておく必要がある。米国の「非営利団体」は内国歳入法 501 条 C3 項の規定に基づいて認定された団体であり、学校法人、医療法人、社会福祉法人、公益法人などの多様な法人が含まれる。これに対し、日本の「NPO 法人」は、特定非営利活動法人法により認証された NPO 法人のみを指す。米国の非営利法人収入の半分近くを民間からのサービス収入と物品寄贈が占めているのは、学校法人の授業料や、医療法人、社会福祉法人の事業収入による点が多い。

ンパクトを最大化するために、戦略的なグラント・メイキングを行おうとする動機付けの一つとなっている点に留意する必要がある。

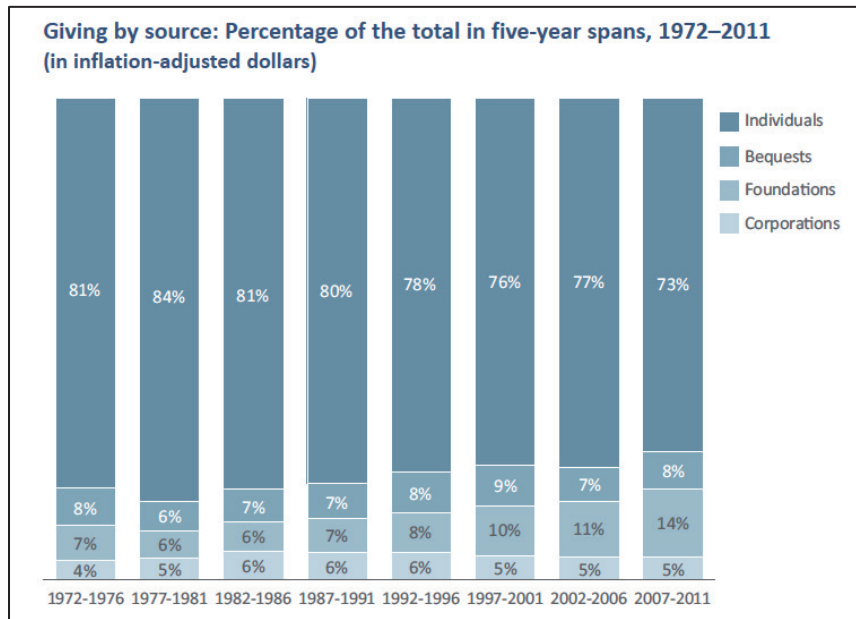
グラフ7 米国の非営利団体の収入源内訳



但し、Giving USA 財団²⁴によれば、寄附総額に占める財団寄附の割合は 1987～1991 の 7%から、2007～2011 の 14%と倍増しており、助成財団が、助成金額の拡大に取り組んでいることにも留意する必要がある（グラフ8「米国の寄附内訳の推移」参照。）。

²⁴ ibd.

グラフ8 米国の寄附内訳の推移



2. 欧州

欧州における財団活動について定期的に調査している報告書は、残念ながら見つけることが出来なかった。また、第一章で指摘したように、欧州には、助成財団についての統一した定義は存在していない。このため、日本や米国と同じような形で、財団活動について概観することは困難である。今後、欧州財団センターのような団体が米国財団センターのような形で定期的に報告を出すようになることを期待したい。

(1) 欧州委員会委託調査報告

これを踏まえた上で、欧州における財団の位置づけを探るための手がかりとして、欧州委員会がハイデルベルグ大学社会的投資センターとマックス・プランク国際比較私法研究所に委託して、2009年に作成・公開した「欧州財団法の実現可能性に関する調査」²⁵の結果を見ておこう。本調査は、「欧州財団法」導入を検討するための基礎資料とするために、欧州委員会が委託して作成したもので、現時点で、欧州の財団の概要を知る上で最も包括的な資料である²⁶。

²⁵ CSI, Max Planck Institute and University of Heidelberg (2009)

²⁶ これ以外の資料としては、European Foundation Center (2008)も有益である。

報告書では、欧州域内における「財団」の共通定義が存在しないため、調査結果はあくまでも暫定的なものであるとした上で、以下のような結果を公表している。

- EU27 カ国において約 11 万の財団が活動している。（但し、事業型財団も含めた数字。以下、同様。）
- 40%以上が、1990 年代以降に設立された。
- 推定される総資産は 1 兆ユーロ
- 推定される総支出額は 1530 億ユーロ
- 1980 年代より、欧州の財団セクターは急速に拡大している。近年の発展はめざましく、EU 加盟国の全財団の 28%から 40%は、過去 10 年の間に設立された。
- 財団の活動分野としては、教育・研究（30%）、社会福祉サービス（25%）、保健（17%）、文化芸術他となっている。
- 近年、財団に関連した法律（財団法、税法、チャリティ団体法など）の整備が各国で進められている。これには、オーストリア、ベルギー、英国、フランス、ドイツ、イタリア、オランダ、スコットランド、ウェールズ、スペイン及びほぼすべての中・東欧諸国が含まれる。

上記の財団のうち、助成財団がどの程度の割合を占めるかが明らかではないため、単純な比較は困難であるが、米国の助成財団数 76,545、資産総額 5901.8 億ドル、助成総額 457.8 億ドルという数字と比較した場合、欧州においても、米国ほどではないにせよ、一定規模の助成財団セクターが存在するだろうと推察される。

なお、上記の調査結果の公表とあわせて、欧州委員会は 2009 年 2 月から 5 月まで 3 ヶ月間、欧州財団法（The Statute for a European Foundation）に関するパブリック・コメントを受け付けた。この結果に基づき、欧州委員会は、2012 年 8 月、欧州財団法案を提案した。提案の内容は、欧州域内の公益目的財団が、欧州財団法が定める公益要件を満たし、欧州域内の 2 カ国以上で活動し、かつ、少なくとも 25000 ユーロの資産を有していれば、これに「欧州財団」法人格を認定しようというものである。「欧州財団」法人格が認められれば、従来、各国でばらばらの取り扱いとなっていた、国境を越えた財団活動に関する扱いが統一されるため、欧州域内にお

ける国境を越えた財団活動の活発化が期待される。法案は、現在、欧州閣僚会議と欧州議会で検討されている²⁷。

このように、欧州においても、90年代以降、財団活動が活発化し、また、これを制度的に促進しようという動きが見られる。これは、欧州財団による国際助成活動分野においても当てはまる。例えば、N. MacDonald (2008) はザルツブルク・セミナーに提出した論文において、欧州が 21 世紀のグローバル・コミュニティにおいて積極的な役割を果たしていくためには、EU や各国政府機関のみならず、欧州の助成財団の参加が不可欠であり、そのためには欧州の助成財団の協働を促進し、助成インパクトを最大化するための基盤整備が必要だと論じている。第 5 章以下で改めて分析するように、こうした提言を踏まえて、欧州においても、グローバル・フィランソピー強化の動きが進められている点に留意すべきだろう。

(2) 英国のグラント・メイキングの現状

英国のグラント・メイキングについては、チャリティ・エイド財団と英国チャリティ財団協会が 2007 年に「英国の信託基金と非営利団体によるグラント・メイキング」という報告書を発表している²⁸。この報告書は、グラント・メイキングを行っている団体として、「非営利信託基金及び財団」、「コミュニティ財団」、「グラント・メイキングを行っている非営利団体」の 3 類型と、非営利団体ではないがボランティア・セクターやコミュニティに対するグラント・メイキングを行っている Big Lottery Fund を対象にしたものである。

報告書によれば、英国における上位 500 の基金および財団の 2004 年から 2005 年における総収入は 45 億 2600 万ポンド、総支出は 27 億 2800 万ポンド、総資産は 333 億 4700 万ポンドとなっている。これは、1994 年から 95 年のデータと比較して、それぞれ、総収入で 4.95 倍、総支出で 3.66 倍、総資産で 2.52 倍と、高い伸びを示している。また、助成先団体としては、ソーシャル・ケア (18%)、保健 (17%)、教育 (10%)、文化芸術 (8%)、環境 (6%)、国際関係 (5%)、信仰 (5%)、その他 (31%) となっている。英国の場合は、他の欧州諸国と比較して助成財団が発

²⁷ 欧州財団法の詳細については欧州委員会のウェブサイトを参照。
http://ec.europa.eu/internal_market/company/eufoundation/index_en.htm

²⁸ CAF and ACF (2007)

達しており、規模は小さいが、米国の助成財団と比較的類似した傾向を示していると言えるだろう。

3. 日本

日本の助成財団の現状については、助成財団センターが、毎年、定期的に「日本の助成財団の現状」を発表している。2011 年度の報告²⁹によると、日本の助成財団の 2010 年度における現状は以下の通りである。

- ・ 助成財団数は約 2,850 団体
- ・ 総資産は 2 兆 8,712 億円（助成財団センターの調査に回答した 754 財団に日本財団と JKA を加えた数字。）。
- ・ 財団規模としては、10 億円から 30 億円の資産規模を持つ財団が最も多く、全体の 31%を占める。資産規模 10 億円未満の財団は、数量的には 44%、総資産額では全体の 6%を占めている。米国の同規模の財団（資産規模 1000 万ドル未満）に比べると、数量的な割合が小さく、日本の財団の規模は、米国に比べると比較的中規模のものが多くと言えるだろう。100 億円以上の資産を持つ財団は、数量的には全体の 7%を占めるに過ぎないが、資産額では全体の 52%を占めている。しかし、米国のような資産規模 10 億ドル以上の大規模財団は存在しない。
- ・ 助成総額は約 827.33 億円（助成財団センターの調査に回答した 754 財団の総計に日本財団と JKA の助成額を加えた数字。）。年間助成額が 5000 万円未満の財団数が全体の 74%を占めており、助成規模は比較的小さい。
- ・ 長期的なトレンドとしては、1980 年代を通じて財団設立数が増加したが、90 年をピークに新規財団の設立は大幅に減少し、2000 年以降、財団数はほぼ横ばいとなっている（グラフ 9 「1970 年から 2010 年までの年次別財団設立数推移」参照）。また、低金利政策の影響により、助成事業費も 94 年をピークに減少している。この点は、90 年代から 2000 年代にかけて財団数、総資産額、助成総額ともに大きく拡大してきた米国や欧州と対照的な状況である。なお、助成財団センターによれば、各財団は出損元企業からフロー資金の注入を受けたり、運用財産の一部を取り崩したりしながら事業費を補填

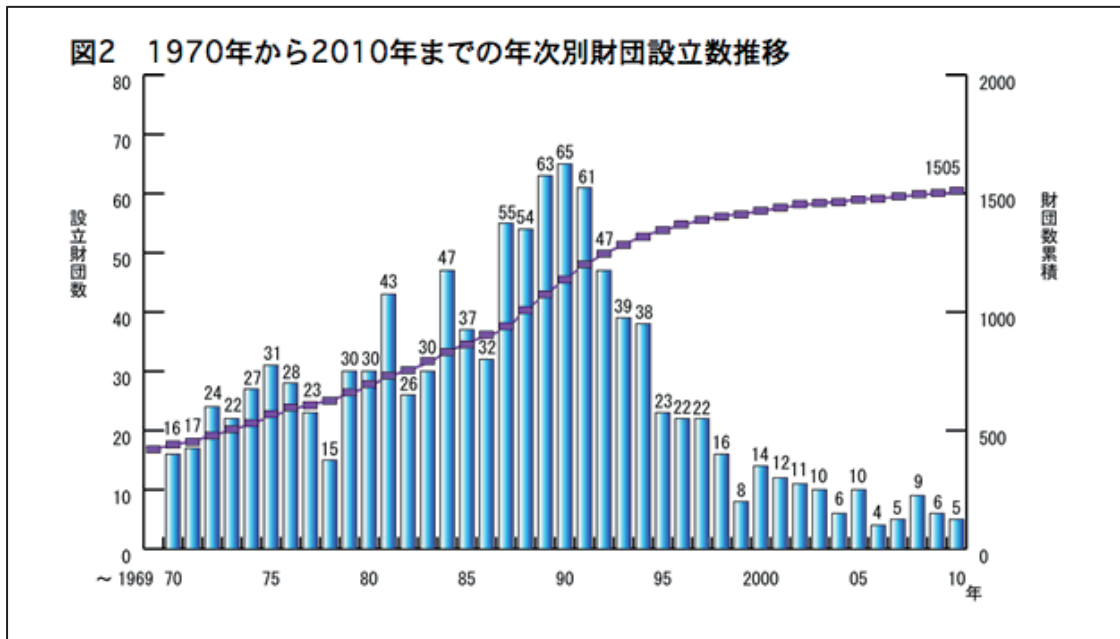
²⁹ 助成財団センター（2011）

する努力を続けており、何とか事業規模を維持しようとしているとのことである（グラフ10「過去22年間データありの100財団推移」参照）。

- 助成事業分野としては、プログラム数ベースで、教育（29.4%）、科学・技術（26.0%）、医療・保健（14.3%）、福祉（10.5%）、文化・芸術（9.3%）、人文・社会（7.2%）、環境（5.2%）、国際（5.1%）、公共（3.5%）、その他（2.2%）、不特定（6.7%）となっている。あくまでもプログラム数の割合であるため、米国財団との単純な比較は困難であるが、米国の財団に比べ、科学技術分野に対する支援の比率が大きい点に特徴があると言えるだろう。
- 日本の財団は、米国の財団に比べ、資産規模、助成金額共に、大きな差がある。米国助成財団の総資産額、総助成額は、日本の10倍以上となっている（表2「日米上位20財団の資産総額比較」および表3「日米上位20財団の年間助成額比較」をそれぞれ参照）
- 法制面では、2008年に新しい公益法人制度が施行され、従来の財団法人及び社団法人は、新制度施行後5年以内に一般法人か公益法人かのいずれかに移行しなければならないことになっている。

なお、助成財団以外の助成団体として、日本では、公益信託の存在も大きい。信託協会（2012）によれば、2012年3月末現在の公益信託の受託件数は516件、受託残高は603億円となっている。その対象は、日本の助成財団同様、奨学金支給、自然科学研究助成、教育振興などが中心で、国際協力・国際交流促進、社会福祉、芸術・文化振興、環境保護などの割合は低い。

グラフ9 1970年から2010年までの年次別財団設立数推移



グラフ10 過去22年間データありの100財団推移

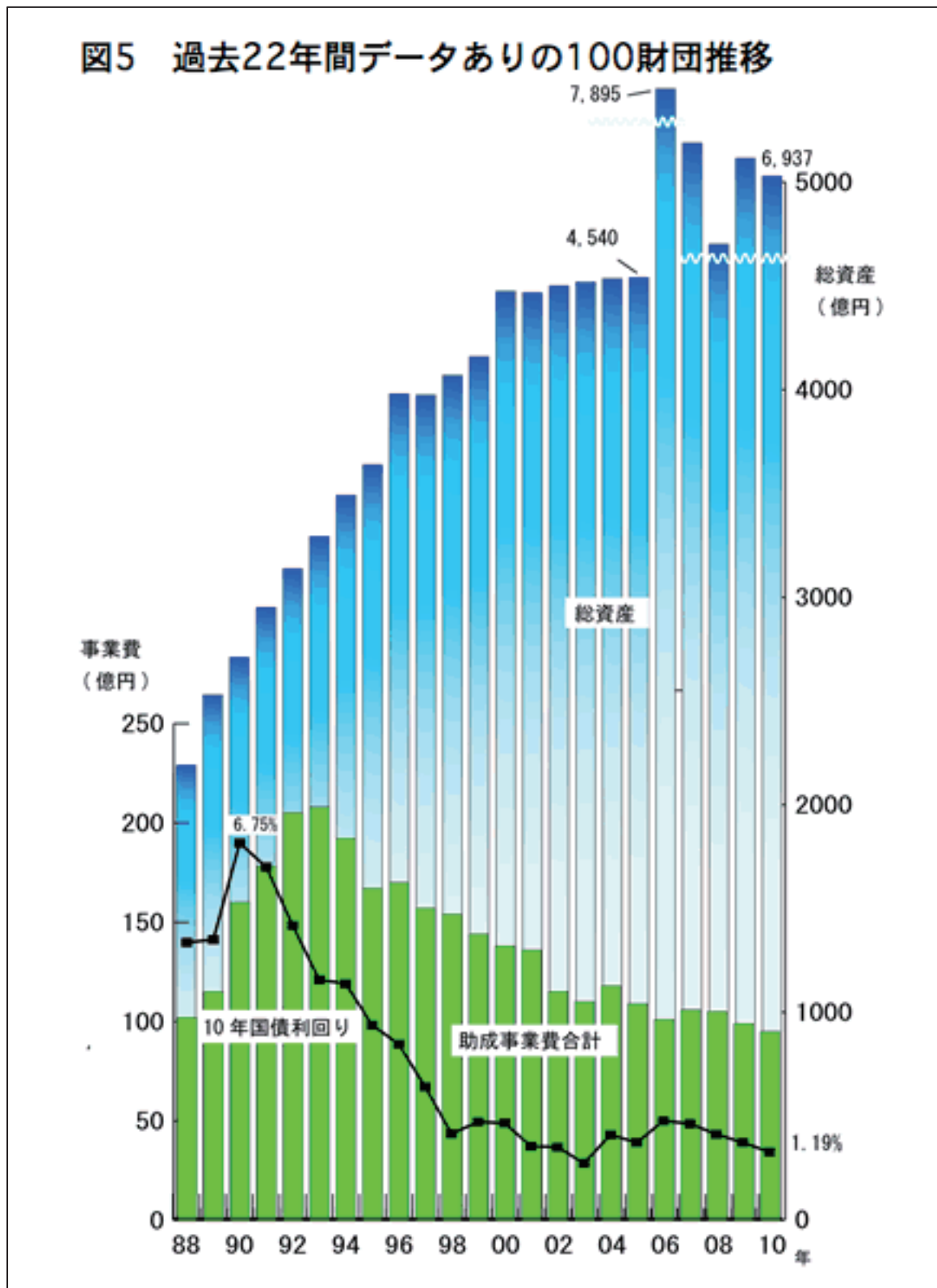


表2 日米上位20財団の資産総額の比較

10	09	財団名	基準	資産総額	年間助成額	設立年	行政庁・主務官庁
1	3	上原記念生命科学財団	新	819.64	10.47	1985	内閣府
2	1	武田科学振興財団	新	808.61	23.39	1963	内閣府
3	2	笹川平和財団	新	806.22	1.81	1986	内閣府
4	4	稲盛財団	新	697.68	2.00	1984	内閣府
5	5	ローム ミュージック ファンデーション	新	483.84	5.64	1991	内閣府
6	7	トヨタ財団	新	403.57	3.42	1974	内閣府
7	9	旭硝子財団	新	374.55	3.95	1934	内閣府
8	10	微生物化学研究会	新	346.33	0.06	1958	内閣府
9	-	日本教育公務員弘済会	新	338.91	29.91	1957	文部科学省
10	6	新技術開発財団	新	329.35	4.02	1968	文部科学省
11	8	博報児童教育振興会	新	325.15	0.87	1970	内閣府
12	11	交通遺児育英会	新	304.65	11.07	1969	内閣府
13	15	平和中高財団	新	285.92	6.84	1992	文部科学省
14	14	河川環境管理財団	新	284.69	4.35	1975	国土交通省、経済産業省
15	-	吉野石膏美術振興財団	新	284.55	0.20	2008	内閣府
16	11	ヒロセ国際英学財団	新	275.42	2.23	1995	文部科学省
17	13	上月スポーツ・教育財団	新	270.36	1.49	2003	文部科学省
18	16	電通育英会	新	230.76	2.44	1965	内閣府
19	17	東日本鉄道文化財団	新	230.22	0.54	1992	内閣府
20	21	岡田文化財団	旧	228.25	0.70	1980	三重県
20財団合計				8,128.66	115.41		
財団名	資産総額 (¥)	資産総額 (\$)	年度末日				
1 Bill & Melinda Gates Foundation	28,191	33,912	09/12				
2 Ford Foundation	9,046	10,882	10/09				
3 J. Paul Getty Trust	7,968	9,585	10/06				
4 The Robert Wood Johnson Foundation	7,058	8,490	09/12				
5 The William and Flora Hewlett Foundation	6,133	7,377	10/12				
6 W. K. Kellogg Foundation	6,017	7,238	10/08				
7 The David and Lucile Packard Foundation	4,738	5,699	09/12				
8 Gordon and Betty Moore Foundation	4,643	5,585	10/12				
9 The John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	4,354	5,238	09/12				
10 Lilly Endowment Inc.	4,310	5,185	10/12				
11 The Andrew W. Mellon Foundation	4,199	5,052	09/12				
12 Tulsa Community Foundation	3,668	4,413	09/12				
13 The William Penn Foundation	3,431	4,128	09/12				
14 The California Endowment	3,075	3,699	10/03				
15 The Leona M. and Harry B. Helmsley Charitable Trust	2,807	3,376	10/03				
16 The Rockefeller Foundation	2,758	3,317	09/12				
17 The Kresge Foundation	2,738	3,293	10/12				
18 The Duke Endowment	2,281	2,744	10/12				
19 Robert W. Woodruff Foundation, Inc.	2,240	2,694	10/12				
20 The Annie E. Casey Foundation	2,132	2,565	09/12				
20財団合計	111,787	134,473					

表3 日米上位20財団の年間助成額の比較

10	09	財団名	年間助成額	資産総額	設立年	行政庁・主務官庁
1	1	大阪府育英会	93.28	56.32	1952	大阪府教育委員会
2	-	日本教育公務員弘済会	29.91	338.91	1957	文部科学省
3	2	武田科学振興財団	23.39	808.61	1963	内閣府
4	-	鹿児島県育英財団	20.80	4.03	1968	鹿児島県教育委員会
5	3	ロータリー米山記念奨学会	12.29	79.61	1967	文部科学省
6	4	交通遺児育英会	11.07	304.65	1969	内閣府
7	5	上原記念生命科学財団	10.47	819.64	1985	内閣府
8	6	沖縄県国際交流・人材育成財団	10.23	101.83	1972	沖縄県教育委員会
9	17	にいがた産業創造機構	8.59	61.99	2003	新潟県
10	11	日本腎臓財団	7.96	14.13	1972	内閣府
11	13	平和中島財団	6.84	285.92	1992	文部科学省
12	12	交流協会	6.44	2.34	1972	外務省、経済産業省
13	-	鳥根育英会	6.20	38.65	1958	鳥根県
14	7	中央競馬馬主社会福祉財団	5.74	66.74	1969	内閣府
15	14	ローム ミュージック ファンデーション	5.64	483.84	1991	内閣府
16	15	三菱財団	4.50	197.00	1969	内閣府
17	21	発酵研究所	4.43	110.54	1944	内閣府
18	16	住友財団	4.40	217.92	1991	内閣府
19	23	河川環境管理財団	4.35	284.69	1975	国土交通省、経済産業省
20	8	車両競技公益資金記念財団	4.27	121.84	1975	内閣府
20財団合計			280.81	4,399.17		
財団名	年間助成額 (¥)	年間助成額 (\$)	年度末日			
1 Bill & Melinda Gates Foundation	2,540	3,055	09/12			
2 Genentech Access To Care Foundation	488	587	10/12			
3 Abbott Patient Assistance Foundation	401	483	10/12			
4 Ford Foundation	389	468	10/09			
5 GlaxoSmithKline Patient Access Programs Foundation	366	441	09/12			
6 Johnson & Johnson Patient Assistance Foundation, Inc.	346	416	10/12			
7 The Susan Thompson Buffett Foundation	339	408	09/12			
8 Walton Family Foundation, Inc.	300	360	09/12			
9 The William and Flora Hewlett Foundation	298	358	10/12			
10 The Robert Wood Johnson Foundation	295	355	09/12			
11 sanofi-aventis Patient Assistance Foundation	267	321	09/12			
12 Lilly Cares Foundation, Inc.	257	309	10/12			
13 International Medical Outreach, Inc.	256	308	09/12			
14 The John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	248	299	09/12			
15 The Bristol-Myers Squibb Patient Assistance Foundation, Inc.	240	289	09/12			
16 The David and Lucile Packard Foundation	235	283	09/12			
17 W. K. Kellogg Foundation	224	270	10/08			
18 Gordon and Betty Moore Foundation	206	248	10/12			
19 The Kresge Foundation	196	236	10/12			
20 The Andrew W. Mellon Foundation	180	116	09/12			
	8,072	9,710				

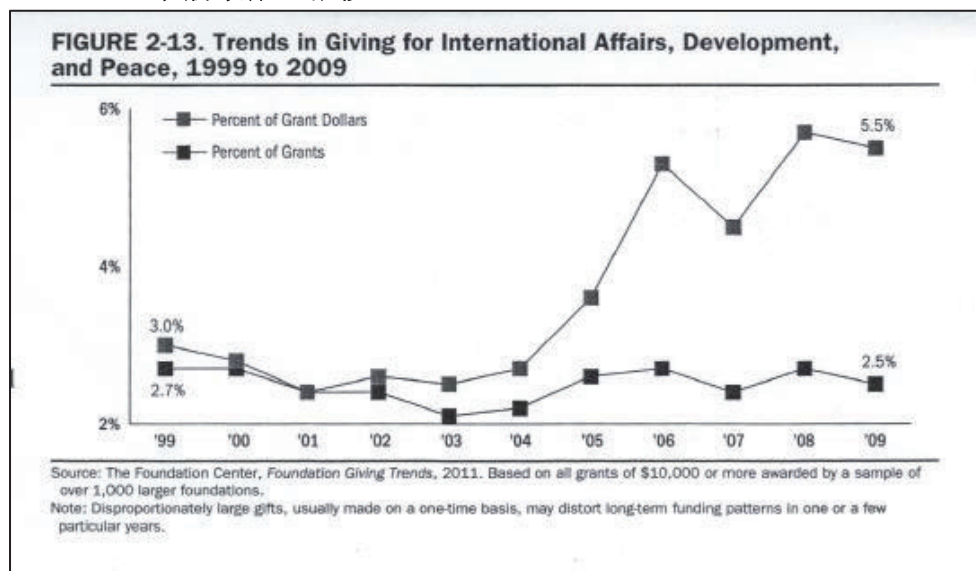
第三章 助成財団の国際助成事業の現状

本章では、助成財団の国際助成事業の現状について概観する。比較的まとまった資料が利用可能な米国と英国の財団を対象として取り上げる。

1. 米国助成財団の国際助成事業の現状

米国財団センターによれば³⁰、2009 年度に、米国の助成財団が、国際関係、開発協力、平和・安全保障などの国際分野において行った助成総額は約 221.4 億ドルである。助成財団の助成全体に占める割合は、助成金額ベースで 5.5%、助成件数ベースで 2.5%となっている。1999 年の割合が助成金額ベースで 3.0%、助成件数ベースで 2.7%であることを考慮すると、助成件数ベースではそれほど変化していないが、助成金額ベースでは大きく伸びていると言えるだろう（グラフ 11「国際助成の推移」参照。）。国際助成の特徴は、一件あたりの支援金額が大きいことである。全分野では平均支援額が 5 万ドルであるのに対し、国際助成分野では平均支援額が 31.1 万ドルと突出している。

グラフ 11 国際助成の推移



国際助成に対する支援の内訳は、助成金額ベースで、開発&災害救援（71%）、人権（8%）、平和・安全保障・軍縮（7%）、国際交流（7%）、民主化・市民社会

³⁰ Foundation Center (2011) *Foundation Giving Trends* 2011 edition. なお、調査は、上位 1384 の規模の大きい財団が行った 1 万ドル以上の助成を対象としている。これは、米国の全助成財団の全助成額のほぼ半数を網羅している。

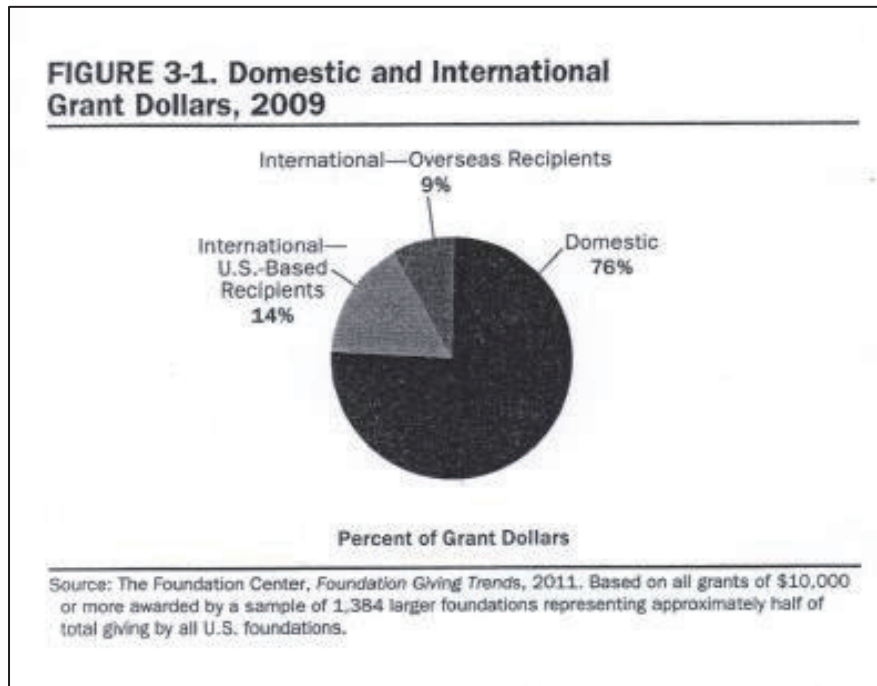
(3%)、米国外交政策 (3%)、外交政策・運営・情報共有 (1%) となっており、開発&災害救援支援が全体の約4分の3を占めている (グラフ 12「国際助成の分野別内訳」参照。)。国際関係に支援している主な財団は、ビル&メリнда・ゲーツ財団、フォード財団、スーザン・トンプソン・ビュッフェ財団、ターナー・グローバル財団、オミディヤ・ネットワークなどである。上位10財団で、国際助成全体の67.8%を占めており、さらにビル&メリнда・ゲーツ財団はその半分以上に当たる38.8%を占めている。国際関係分野での大型財団の独占傾向、特にゲーツ財団の突出ぶりが目につく。

グラフ 12 国際助成の分野別内訳



国際助成事業の資金の受け手という観点から見ると、助成金額ベースで、国内団体が76.3% (168.8億ドル)、海外団体のうち、米国に拠点を持つ団体が14.4% (31.9億ドル)、米国に拠点を持たない海外団体が9.3% (20.6億ドル) となっている。海外団体への支援は、米国に拠点を持つ団体をあわせても助成全体の23.7% (52.5億ドル) しかなく、国際助成事業の多くは、米国の国内団体への支援が中心となっていることがわかる (グラフ 13「国際助成の助成受け入れ団体別内訳」参照。)

グラフ 13 国際助成の助成受け入れ団体別内訳



国内団体への助成事業が対象としている地域別内訳を見ると、グローバル・プログラムが全体の 34.6%、開発途上地域全般を対象としているプログラムが 22.6%と、この二つで全体の半数以上を占めている。なお、上記の2つのプログラム以外では、サブ・サハラ・アフリカ対象プログラム 16.3%、アジア太平洋対象プログラム 10.2%、ラテン・アメリカプログラム 5.0%などとなっている。また、米国財団の国際助成を受けている海外団体の所在地を見ると、西欧 51.1%、アジア太平洋 18.1%、サブ・サハラ・アフリカ 11.7%、ラテン・アメリカ 9.1%、北アフリカ・中東 3.9%、カナダ 3.2%、東欧・ロシア・新興独立国 2.7%、カリブ海諸国 0.1%となっており、助成対象団体の半分以上が西欧やカナダなどの先進国を拠点とする非営利団体であることがわかる。

これらのデータを見る限り、米国助成財団の国際助成事業は、米国、カナダ、西欧の非営利団体への資金提供を中心とし、グローバルな課題解決に向けたプログラムや開発途上国支援一般を目的としたプログラムに比重を置いていると言えるだろう。逆に言えば、開発途上国に拠点を持つ NGO・中間団体に対する直接支援や、特定の国・地域を対象としたプログラムの優先度は低いことがわかる。

なお、L. M. Benjamin & K. F. F. Quigley (2010) は、冷戦終了以降から 2000 年代初頭にかけてのアメリカの財団の国際助成の動向を分析し、アメリカの財団が、ポスト冷戦後の国際社会の変化に即して助成の対象分野をよりグローバルな課題にシフトさせつつ、国際助成の件数と助成金額を増加させたことを指摘している。その上で、彼らは、新たに採用された国際助成プログラム戦略として、以下をあげている。

- グローバルな課題に対処するためのセクターを超えた協働の強化
- グラント・メイキング戦略の向上とグラント・メイキング手法の革新等を通じた国際助成フォーカスの明確化
- 海外 NPO に対する直接助成の強化。また、このためのインター・メディアリー団体の活用強化。

また、国際助成財団に求められている役割として、以下をあげている。

- 意志決定に時間がかかる国際機関や政府開発機関に先駆けて行動を起こす「迅速な反応者 (First Responders)」
- 他のドナーや国際機関が手をつけていない国際的な課題をいち早く認識し、これに取り組むと共に問題の重要性を発信することで、他のドナーや国際機関の関与を促す「アジェンダ設定者 (Convener)」
- 国際的な課題に対応するためのシンクタンク、ネットワーク、インター・メディアリー団体等の設立や発展を支える「機関設立者 (Institution Builders)」
- 問題解決のための新たな事業の開発やイノベーションの促進を担う「社会起業家 (Social Entrepreneurs)」

彼らの分析は、1990 年から 2002 年までに限定されているが、以上の傾向は、2002 年以降の米国助成財団の国際助成活動についても基本的には当てはまると思われる。むしろ、この傾向は、さらに強化・洗練されてきていると言えるだろう。詳細については、第五章以下で改めて分析するが、このような米国の国際助成プログラムの

発展は、日本の助成財団の国際プログラムの今後を考える上で、有益な示唆を与えてくれると思われる³¹。

2. 英国助成財団の国際助成事業の現状

では、米国以外の助成財団の国際助成の現状はどうであろうか。英国については、Nuffield 財団が 2012 年にまとめた報告書「グローバル・グラント・メイキング：英国財団の国際開発資金援助報告」³²がまとめた資料として参考になる。報告書の概要は以下の通りである。

- 英国の財団が国際開発分野に支出している資金は、年間およそ 2 億 9200 万ポンド。2009-10 年度に国際開発分野で 5 万ポンド以上の支援を行っている財団の数は 90。この 90 財団が行っている助成総額に占める国際開発支援分野への助成額の割合は 13%。また、英国の全助成財団の助成総額に占める割合は 9%。
- 英国財団の国際助成総額は、英国開発庁 (DFID: Department for International Development) の年間 NGO 支援額の約半分に当たる。但し、英国開発庁の支援は二国間直接支援方式による現地 NGO の直接支援が中心で、英国の国際 NGO を通じた間接支援は少ない。英国開発庁が 2009-10 年度に英国の国際 NGO を通じて行った支援額は 3 億 6200 万ポンドである。これに対し、英国財団の支援 2 億 9200 万ポンドの多くは国際 NGO を通じた支援である。英国の財団支援が、英国の国際 NGO の活動に大きな役割を果たしていることが分かる。
- 国際開発支援の対象地域としては、アフリカ (37%)、アジア (23%)、南北アメリカ (13%)、太平洋 (1%)、ヨーロッパ (8%)、開発途上地域一般・グローバル (18%) となっている³³。さらにこれをサブ地域ごとに見ると、東アフリカ (22%)、南アジア (12%)、南アフリカ (12%)、西アフリカ (10%) などに対する関心が高い。やはり、旧宗主国として、歴史的に関係の深いコモンウェルス国家への支援比率が大きいことが伺える。(グラフ 14「サブ地域別財団数の割合」参照。)。米国財団の国際助成がグロー

³¹ 20 世紀における米国助成財団の国際助成プログラムの成果と今後の課題を包括的に分析した資料としては、例えば、J. E. Spero(2010)参照。

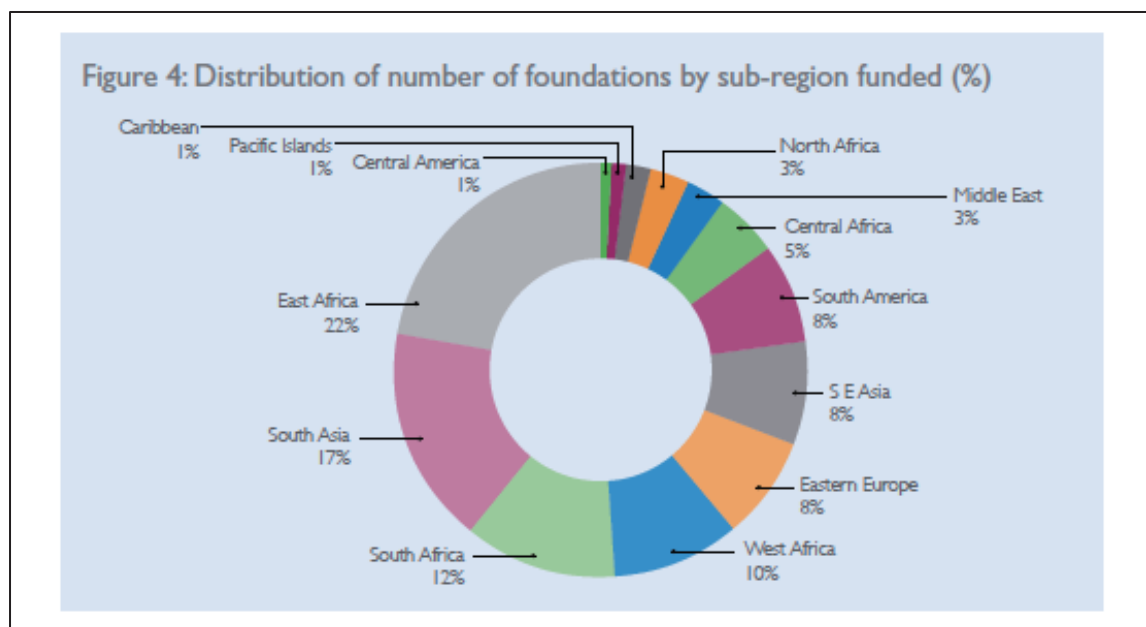
³² Nuffield Foundation (2012)。なお、この報告における「財団」は、非営利信託基金と財団の双方を含む。

³³ 数字は、対象地域に対して助成を行っている／助成を考えていると回答した財団数の割合。

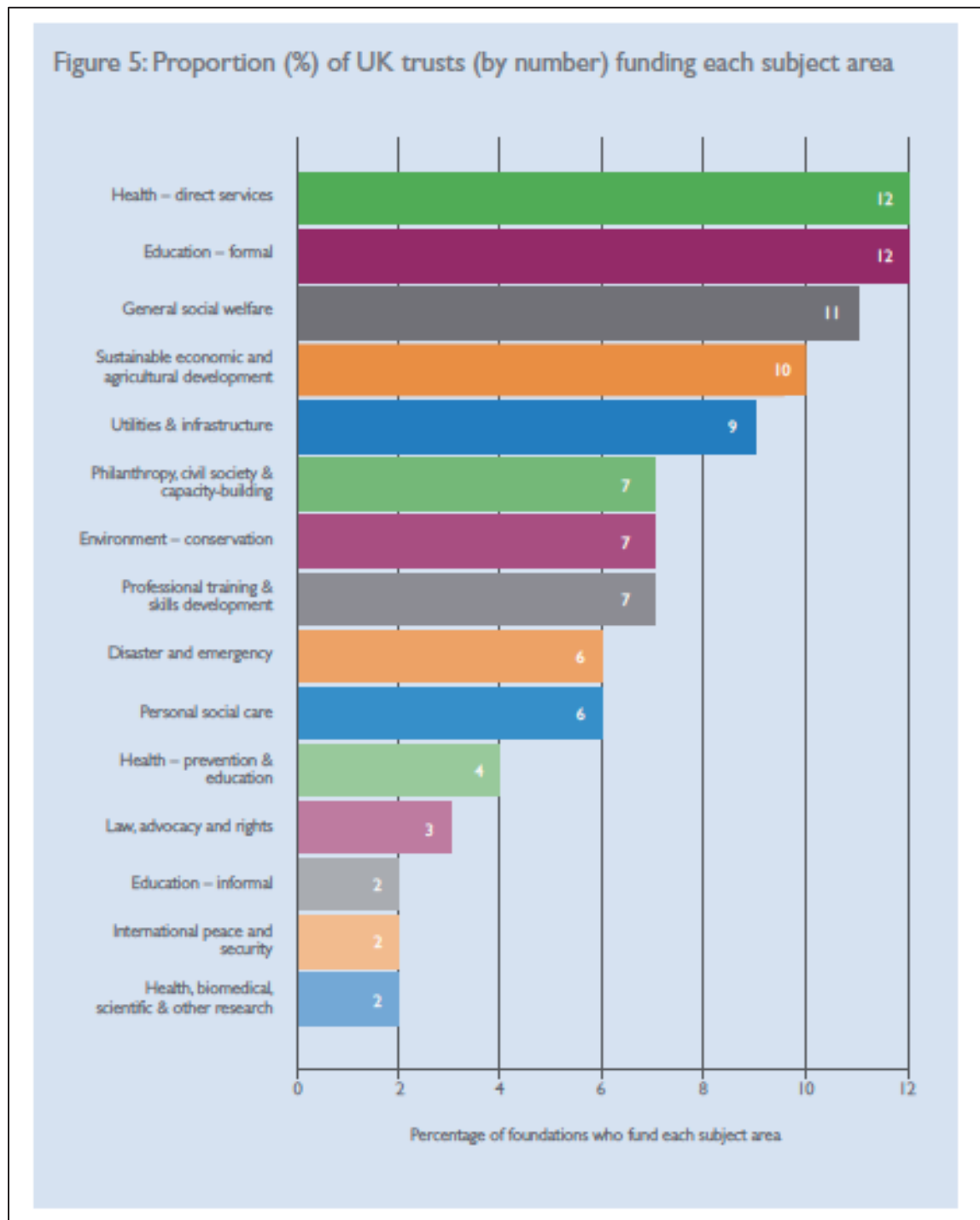
バルなプログラムや開発途上国一般向けのプログラムを指向しているのに対し、英国財団の国際助成は、コモンウェルス国家を中心とした特定国・地域向けのプログラムを指向しているといえるだろう。

- 事業分野は、保健（12%）、教育（12%）、社会福祉（11%）、持続可能な経済開発／農業開発（10%）、水道・電気等のインフラストラクチャー整備（9%）、フィランソロピー・市民社会&キャパシティ・ビルディング（7%）、環境保護（7%）等となっている。（グラフ 15「分野別財団数の割合」参照。）やはり、米国財団の国際助成同様、開発分野の比率が高いと言えるだろう。

グラフ 14 サブ地域別財団数の割合



グラフ 15 分野別財団数の割合



第四章 グローバル・フィランソロピーの展開

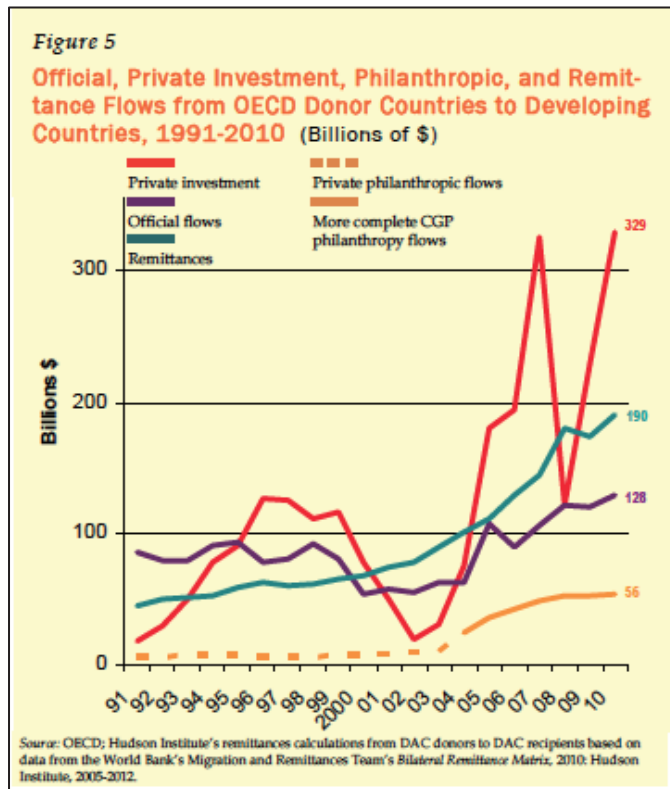
以上、米国と英国の助成財団の国際助成事業を概観してきた。では、こうした助成財団の国際助成事業は、現在の国際開発協力全体の中でどのような位置を占めているのだろうか。国際開発協力のための資金は、主として、「民間投資」、「ODA 資金」、及び「助成財団の助成を含めた国際的な寄附＝グローバル・フィランソロピー」の3つからなる。本章では、まず、こうした全体的な資金の流れの中で、助成財団の助成が、どの程度の割合を占めているかを概観する。次いで、助成財団の国際助成事業以外のグローバル・フィランソロピーの近年の多様な発展を概観する。さらに、近年、急速に発展しつつある社会的インパクト投資などの新たな支援形態を取り上げ、その現状と展望について見てみることにしたい。国際開発協力分野における支援形態は、近年、新たな発展を遂げつつある。助成財団の国際助成活動は、このような動向を抜きにして考えることは出来ない。本章の最後では、このような新たな動向の中で、助成財団が、今後、進むべき方向性について考えてみたい。

1. 国際開発協りに占める助成財団の位置

ハドソン研究所の調査報告「グローバル・フィランソロピーと国際資金移動インデックス 2012」³⁴は、2010 年度における OECD 加盟諸国から開発途上国に流れた資金総額を 7030 億ドルと推計している。内訳は、民間投資 3290 億、ODA 資金 1280 億ドル、海外送金 1900 億ドル、フィランソロピーによる寄附 560 億ドルである。なお、フィランソロピーによる寄附には、助成財団の国際助成のみならず、一般の寄附も含まれる。また、海外送金には、移民や出稼ぎ労働者の本国への送金が含まれる。フィランソロピーによる寄附 560 億ドルは、ODA 資金 1280 億ドルの 43.8%となっており、かなりの金額がグローバル・フィランソロピーとして OECD 加盟国から開発途上国に流れていることが分かる（グラフ 16「OECD 加盟諸国から開発途上国への資金の流れの推移 1991-2010」参照）。以下、各国の現状を見てみよう。

³⁴ Hudson Institute (2012)

グラフ 16 OECD 加盟諸国から開発途上国への資金の流れの推移 1991-2010



(1) 米国

ハドソン研究所の調査によると、米国の場合、民間投資 49% (1612 億ドル)、海外送金 29% (958 億ドル)、フィランソロピー12% (390 億ドル)、ODA 資金 9% (304 億ドル) という内訳である。米国の ODA は世界最大規模であるが、この金額よりもフィランソロピー金額の方が大きい点は注目して良いだろう。米国フィランソロピーの影響力の大きさがわかる。但し、この米国フィランソロピーにおける財団の役割は小さく、助成財団による国際助成額は寄附全体の 12% (46 億ドル) を占めるに過ぎない³⁵。フィランソロピーの中で大きな割合を占めるのは、民間非営利団体 (36%)、企業 (19%)、宗教団体 (18%) などである。また、ODA 資金と比べても、財団による国際助成額は ODA の 15.1%に過ぎない。米国のように、巨大な財団が国際的な支援を積極的に行っている国であっても、助成財団の資金規模は ODA 資金よりもはるかに小さく、また、グローバル・フィランソロピー全体に占める割合も小

³⁵ 但し、この数字は、米国助成財団の海外への直接的な国際助成額だけを対象としている点に注意すべきだろう。前章で見たとおり、国内団体への支援額も含めた米国助成財団の 2009 年度における国際助成額は、221.4 億ドルである。米国の民間非営利団体による助成の多くは、こうした米国助成財団の国際助成資金が間接的に使用されていると思われる。米国助成財団の国際助成の役割を考える際には、この点についても留意する必要がある。

さいことに留意する必要がある。（表4「米国から開発途上国への資金移転内訳」参照。）

表4 米国から開発途上国への資金移転内訳

Table 1		
U.S. Total Net Economic Engagement with Developing Countries, 2010		
	Billions of \$	%
U.S. Official Development Assistance	\$30.4	9%
U.S. Private Philanthropy	\$39.0	12%
Foundations	\$4.6	12%
Corporations	\$7.6	19%
Private and Voluntary Organizations	\$14.0	36%
Volunteerism	\$3.7	9%
Universities and Colleges	\$1.9	5%
Religious Organizations*	\$7.2	18%
U.S. Remittances	\$95.8	29%
U.S. Private Capital Flows	\$161.2	49%
U.S. Total Economic Engagement	\$326.4	100%*

*Data from last available year: 2009; *Variation due to rounding
Sources: OECD; Hudson Institute's remittances calculations from DAC donors to DAC recipients based on data from the World Bank's Migration and Remittance Team's *Bilateral Remittance Matrix*, 2010; Hudson Institute, 2012.

(2) 英国

では、英国はどうであろうか。ハドソン研究所は、米国以外の国の内訳を公表していないが、一つの目安として、Nuffield 財団の報告書³⁶が参考になる。報告書によると、2009-10 年度の英国の ODA 総額が 74 億ポンド。これに対し、国際協力分野に対する民間寄付金総額は 10 億ポンド、英国助成財団の国際助成額は 2 億 9200 万ポンドとなっている。英国の場合は、米国と異なり、ODA が寄付金を上回っており、寄附金の規模はそれほど大きくない。また、英国助成財団の国際助成額は、民間寄附全体の 22.6%、ODA の 3.9%である。米国と比較した場合、財団の国際助成額は、民間寄附に占める割合は比較的大きいが、ODA 総額に比べればはるかに低い金額であることがわかる。

³⁶ Nuffield Foundation (2012)

(3) 日本

大阪大学 NPO 研究情報センターの山内直人教授他の報告³⁷によると、2009 年度における日本の開発途上国への資金移転総額は 441.3 億ドル。内訳は、ODA21.5% (94.7 億ドル)、民間寄附 7.7% (33.8 億ドル)、海外送金 9.2% (40.7 億ドル)、民間投資 61.7% (272.2 億ドル) となっている。民間寄附の内訳は、財団 2.1% (0.7 億ドル)、NGO13.9% (4.7 億ドル)、企業 1.5% (0.5 億ドル)、ボランティア 82.5% (27.9 億ドル) である。日本の財団の国際助成額は、ODA 総額の 0.74%に過ぎない。米国と比較した場合、寄附総額に占める割合も、対 ODA 比も圧倒的に低いことが分かる。また、英国と比べても、対 ODA 比の割合は明らかに低い。

山内教授の調査は、ハドソン研究所の調査手法に準じているが、調査対象に大学や宗教団体の活動が含まれておらず、また企業の海外寄附についてはより包括的な調査が必要であるなど、調査の精度が異なるため、単純に比較することは出来ない。しかし、英国や米国と比べて、民間財団の国際助成の位置が日本ではきわめて低いことは明らかだろう。(表 5 「日本から開発途上国への資金移転内訳」参照。)

表 5 日本から開発途上国への資金移転内訳

	JPN			US	
	100 million JPY	Billion USD	% of total	Billion USD	% of total
ODA	8,844	9.47	21.5	28.80	12.7
PDA	3,158	3.38	7.7	37.50	16.6
Foundations	66	0.07	0.2	4.60	2.0
NGOs	443	0.47	1.1	12.00	5.3
Corporations	44	0.05	0.1	8.90	3.9
Volunteers	2,605	2.79	6.3	3.00	1.3
Universities	na	na	na	1.80	0.8
Religions orgs.	na	na	na	7.20	3.2
Remittances	3,800	4.07	9.2	90.70	40.1
Private capital flows	25,420	27.22	61.7	69.20	30.6
Total	41,222	44.13	100.0	226.20	100.0

OSIPP 2012.2.15 12

³⁷ 山内直人他 (2012)

2. グローバル・フィランソロピーの多様なプラットフォーム

以上、見てきたように、グローバル・フィランソロピーと呼ばれる、国際的な民間寄附は、ODA や民間投資と比べても、かなりの規模を持っていることがわかる。また、助成財団の国際助成に比べても遜色のないレベルで資金を調達していることが読み取れる。では、このような国際民間寄附は、どのような形で調達され、どのような形で開発途上国に送金されるのだろうか。近年、米国においては、このようなグローバル・フィランソロピー資金を調達・送金する多様なプラットフォームが発展してきており、これが、グローバル・フィランソロピーの拡大の重要な要因となっていると考えられる。The Philanthropic Initiative, Inc. が 2010 年に発表した報告書「グローバル・ギビング：世界を変革する」³⁸は、これら国際民間寄附の多様なプラットフォームを簡潔に整理しており、議論の参考になると思われるので紹介しておきたい³⁹。

報告書は、まず、グローバル・フィランソロピーを「国境に関わりなく民間フィランソロピー・リソースを投資することを指す。しばしば、それは世界の貧困や社会的不正の問題に対応する戦略的投資を指している。これらのフィランソロピー投資は、保健、教育、環境、人間の安全保障、人権など、貧困と社会的不正に関わる一群の相互に関連した問題に焦点を当てる。このような投資は、米国の団体も支援するが、近年は、他国の NGO に対する国際支援が増加している。」と定義する。その上で、報告書は、「近年、寄附者のグローバルな関心に対応し、グローバルな寄附を促進するための新しいインフラストラクチャーが整備されてきた。」として、多様な寄附メカニズムを紹介している。以下、簡単に同報告書の記述に沿って、米国における国際寄附のための多様なプラットフォームの事例を見ておこう。

海外プログラムを展開している米国 NGO

米国における国際寄附の最も一般的なプラットフォームは、海外プログラムを展開している米国の国際 NGO である。米国の国際 NGO は、自身の海外プログラムを実施する資金を調達するため、米国民に対して、多様な寄附を募っている。寄附は、国

³⁸ The Philanthropic Initiative, Inc. (2010)

³⁹ 本レポートでは非営利団体のみを取り上げるが、グローバル・フィランソロピーの領域では、社会的インパクト投資プラットフォームや寄付コンサルティング・サービスなどのビジネス・ベースのインター・メディアリー団体も多数存在する。これらについては、例えば、New Philanthropy Capital (2008) 参照。

際 NGO の海外プログラムに対する一般的な寄附の場合もあれば、特定の 이슈に関する募金キャンペーンに対する特別な寄附という場合もある。

(例) 米国赤十字

資金仲介団体 (Funding Intermediaries)

近年は、米国内で寄附金を募り、集めた寄附金を海外の NGO に再分配する資金仲介団体が新たなプラットフォームとして発展しつつある。資金仲介団体は、国際 NGO と異なり、自身が直接海外でプログラムを展開するのではなく、パートナーとなる海外の現地 NGO に資金を仲介する役割に特化している点に特徴がある。これらの資金仲介団体は、子供、環境、マイクロ・ファイナンスなどの特定の課題に応じて設立される場合もあれば、アフリカや南アジアなど、特定の国・地域への支援を目的に設立される場合もある。

(例) 子供のためのグローバル基金 (Global Fund for Children)

海外 NPO の資金調達団体 (“Friends of” Organizations)

海外の非営利団体が、米国内で資金を調達するために設立した米国非営利法人も、国際寄附のプラットフォームとして、過去 10 年間に急速に発達している。現在、米国内でおよそ 350 団体が資金調達のために活動を展開している。基本的には、海外の大学、病院、文化芸術団体などが、これら資金調達団体の母体である。

(例) 東大友の会 (Friends of Todai)

ドナー・アドバイズド・ファンド (Donor Advised Fund)⁴⁰

ドナー・アドバイズド・ファンドは、非営利団体の寄付金受け入れ方法の一つである。通常、米国の非営利団体は、一般的な寄附口座や特定の目的を達成するための特定基金口座を開設し、この口座を通じて一般からの寄附を受け付ける。これに対し、ドナー・アドバイズド・ファンドは、寄付者が個人の口座を開設し、この口座に一定額以上の資金を寄附して、寄附金やその運用収益を指定した第三者の非営利団体に助成することができるという仕組みである。一般的な寄附口座や特定基金口

⁴⁰ ドナー・アドバイズド・ファンドの現状については、例えば、National Philanthropic Trust (2012) 参照。

座の場合、寄附金の使途の決定は基本的に非営利団体が行うのに対し、ドナー・アドバイザー・ファンドの場合、非営利団体自身は寄附金の使途の決定には関与せず、寄付者の資金受け入れと、これを第三者の非営利団体に提供するというプラットフォーム業務に特化している。ドナー・アドバイザー・ファンドに寄附された資金を、いつ、どれだけの規模で、どの団体に対し、助成するかを決定するのは、あくまでも寄附者である。

米国では、20 世紀前半から主にコミュニティ財団がドナー・アドバイザー・ファンドを通じて寄附金を募ってきたが、90 年代に入って関連法が整備されたため、フィデリティなどの投資信託会社が参入して巨額のドナー・アドバイザー・ファンドが運用されるようになった。また、国際 NGO や大学、United Way などもドナー・アドバイザー・ファンドを導入している。当初は米国内の非営利団体に対する寄附のためのプラットフォームだったが、近年は、国際的な支援を行うプラットフォームとしても利用されている。なお、米国のドナー・アドバイザー・ファンドに似た制度として、日本には特定寄附信託制度があるが、米国の制度は、資金運用先や寄附する非営利団体、寄附するタイミングなどを決定する裁量の幅が大きい点に特色がある。

(例) ナショナル・フィランソロピック・トラスト

オンライン寄附プラットフォーム (E-philanthropy sites)

インターネットのウェブサイトを通じて、海外の特定の NGO やプロジェクトに対する寄附を募るプラットフォーム。寄附者は、ウェブサイト上で、支援したい NGO やプロジェクトを検索し、好きな額を寄附することが出来る。近年は、開発途上国の社会的企業家に対して投資するマイクロ・インベストメント・プラットフォームも登場している。少額から寄付できるという手軽さが特色である。

(例) グローバル・ギビング

コミュニティ財団 (Community Foundations)

コミュニティ財団が、海外支援のための寄附金を募ると言う形態。コミュニティ財団は、その性格上、コミュニティに対する支援を基本的な目的とする。他方、米国への移民拡大に伴い、各コミュニティ内に、移民グループが形成され、彼らが出身

国へのフィラソロピー活動を始めたために、この受け皿としてコミュニティ財団が活用されるようになった。災害時の緊急支援のみならず、貧困・教育・環境などの様々な分野でコミュニティ財団を通じた海外支援が行われている。例えば、サンフランシスコに拠点を持つシリコン・ヴァレー・コミュニティ財団は、2009 年度に 266 件、総額 5000 万ドル以上の海外助成を行っている。

(例) シリコン・ヴァレー・コミュニティ財団

このように、米国内では、海外寄附に関わる複雑な送金手続きや免税手続きに煩わされることなく、気軽に海外に寄附することが出来る多様なプラットフォームが整備されつつある。このうち、ドナー・アドバイズド・ファンドやオンライン寄附プラットフォームは、それぞれ、独自に海外 NGO とのパートナーシップを形成し、これら海外のパートナーNGO に対する寄附を米国内で募集している。寄附金募集にあたっては、それぞれの海外パートナーNGO の適正評価 (Due Diligence) を厳正に行い、この結果をデータベース化し、オンライン上で寄附者に提供する。データベースのおかげで、寄附者は、自分がサポートしたい分野や地域をキーワード検索して候補となる NGO を選定し、さらにそれぞれの NGO の財務状況や過去のプロジェクトの成果などをチェックした上で、最終的に自分が支援する NGO を決定することが出来る。プラットフォームによる事前の適正評価は NGO の信頼性を高め、また情報が共通のフォーマットでデータベース化されることで、寄附者が自分の支援したい NGO を探す時間やコストが大幅に短縮される。これにより、寄附者が、支援したい NGO をゼロから自分で探して直接支援するよりも、プラットフォームを通じた方が、寄附の「取引費用」はるかに縮減されることになる。さらに、それぞれのプラットフォームは、NGO が行っているプロジェクトの進捗状況や成果をウェブサイト上で公開することで、プロジェクトのアカウンタビリティを確保するよう努めている。これにより、寄附者は、自分の寄附のインパクトを簡単に確認することができる。これは、寄附者の継続的なコミットメントを確保する上で重要な役割を果たしている。最後に、オンライン寄附プラットフォームの導入により、オンライン決済で少額の寄附を幅広く受け入れることが可能となったため、国際寄附を行う寄附者層が大幅に拡大されたことも無視できないだろう。

このように、現在、米国で発展している国際寄附プラットフォームは、単純に寄附者から寄附を募るだけでなく、専門的な助成財団が行っているような NGO の適正

評価やプロジェクトのモニタリングなどのサービスを寄附者に提供しつつ、オンラインでの少額寄附から、ドナー・アドバイズド・ファンドを通じた高額の寄附まで、多様なオプションを提供することで、寄附の維持と拡大に努めていると言えるだろう。米国における国際寄附の発展は、グローバルな問題に対する一般の関心が高まったためだけではなく、このような多様なプラットフォームが、寄附者の利便性に配慮し、ニーズに即した多様なサービスを提供することで、「国際寄附市場」の拡大に努めてきた結果に負うところが大きいのである。その背景には、ドナー・アドバイズド・ファンドを法制化し、民間ビジネスの参入を認めた立法当局の側面支援や、ユーザー・フレンドリーなプラットフォームの開発に要する巨額の資金を支援した助成財団の努力などがあることも忘れてはならないだろう。

3. 新たな支援形態の登場

以上、助成財団を含めた国際的な寄附プラットフォームの発展を見てきた。こうしたグローバル・フィランソロピーが支援する対象は、基本的には、非営利団体である。確かに、非営利団体は、開発途上国における貧困削減、環境保護、ジェンダー間の平等確保など、様々な問題の解決に当たり、大きな役割を果たしてきた。他方、近年は、こうした非営利団体だけではなく、グローバルな課題の解決のために、ビジネスの手法を取り入れて活動を行っている社会的企業や社会的インパクト投資機関など、非営利団体と同じ領域で活動する営利団体が、新たな担い手として登場してきている。

このような例の一つとして、貧困層の経済的自立を支援するために発展してきたマイクロ・ファイナンスがあげられるだろう。2006年に先駆者の一人であるグラミン銀行創設者ムハマド・ユヌス氏がノーベル平和賞を受賞したこともあり、近年、脚光を浴びているマイクロ・ファイナンスの支援手法は、寄附ではなく、ローンや投資という形態である。近年は、これに加えて、保険、貯蓄など多様な金融サービスを発展させつつある。これらの支援手法は、利子や手数料を含めたリターンを求める点で、無償の寄附とは異なる。マイクロ・ファイナンスは、近年、急速に成長しており、マイクロ・ファイナンス・インフォーメーション・エクスチェンジの報告によれば⁴¹、2009年において、全世界のマイクロ・ファイナンス機関は1,395、資産総額は605.7億ドル、平均貸出額は1,588ドル、借り手数は8620万人となっている。

⁴¹ Microfinance Information Exchange (2009)

また、2003年から2008年の間に、借り手数は毎年平均21.0%、融資額は毎年平均34.2%と高い伸びを示している。マイクロ・ファイナンスに関しては、マイクロ・ファイナンス・インフォメーション・エクスチェンジ (MIX)が、MixMarket というデータベースを立ち上げ、全世界のマイクロ・ファイナンス団体の情報をオンライン上で提供している。このようなインフラが整備されることにより、今後、マイクロ・ファイナンス・セクターは大きく成長していくことが期待される。

社会的企業も、このようなマーケット・メカニズムを取り入れた支援形態である。開発途上地域においては、安全な飲料水や健康保険サービスを提供したり、あるいは持続可能なエネルギーを供給したりすることは、緊急の課題である。近年、こうした分野においても、貧困層に手の届く価格でサービスを提供しようとする社会的企業が成長している。また、開発途上地域の農業分野においても、持続可能な農業発展のための灌漑施設の整備や気象情報の提供などのサービスを提供する社会的企業が台頭している。

では、このようなマーケット・メカニズムを取り入れた国際開発協力の担い手を支援する方法にはどのようなものがあるだろうか。通常、助成財団の国際助成を含めたグローバル・フィランソロピーは、非営利団体の活動を支援することを一義的な目的としている。このため、このような営利団体の形態を取る社会的企業を支援するためには、新たな支援の枠組みが必要となる。現在、このような「フィランソロピーの新たなフロンティア」となる支援枠組みとして注目されているのが、社会的インパクト投資、クラウド・ファンディング・プラットフォーム及び社会的証券取引所である。以下、簡単にそれぞれの状況を概観しておこう。

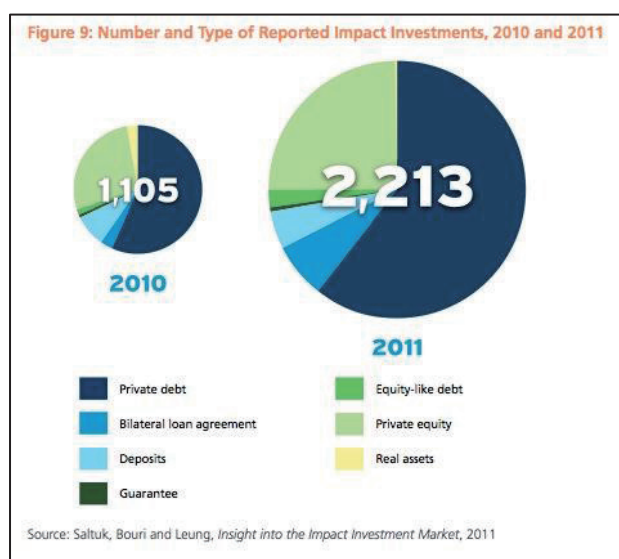
(1) 社会的インパクト投資(Social Impact Investment)

社会的インパクト投資とは、寄附ではなく投資によって、社会的企業を支援しようという手法である。社会的企業は、貧困問題や環境問題など、通常の営利企業が参入する市場に比べて困難な市場をターゲットにする。このため、通常の営利企業に比べて収益率も低く、また事業成果が出るまでに時間がかかる。また、事業成果も、単純に利潤だけで測ることは出来ず、社会的リターンを含めた成果を総合的に評価する必要がある。このため、社会的企業に対して投資する場合には、通常の営利企業に対する投資に比べて、長期・低利の投資を行う必要があり、また投資の際の適正評価や投資リターンの評価指標も社会的リターンを加味した独自の指標を用意す

必要がある。このように、社会にインパクトを与える公益的な事業を行おうとする社会的企業を対象とするために独自に開発された投資形態が社会的インパクト投資である⁴²。

ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーズが JP モーガン・チェイスとグローバル・インパクト投資ネットワークに委託して作成した報告書⁴³によれば、調査に回答した 52 の社会的インパクト投資団体が、2012 年に 38 億ドル相当の社会的インパクト投資を予定しているとのことである。また、ロックフェラー財団の調査⁴⁴によれば、社会的インパクト投資団体は、2010 年から 2011 年の間に、調査対象団体だけで、団体数が 1105 から 2213 と倍増し、資産運用額も 24.8 億ドルから 43.8 億ドルと大きく拡大している（グラフ 17「社会的インパクト投資の拡大（数量ベース）」及びグラフ 18「社会的インパクト投資の拡大（資産運用ベース）」をそれぞれ参照。）。

グラフ 17 社会的インパクト投資の拡大（数量ベース）

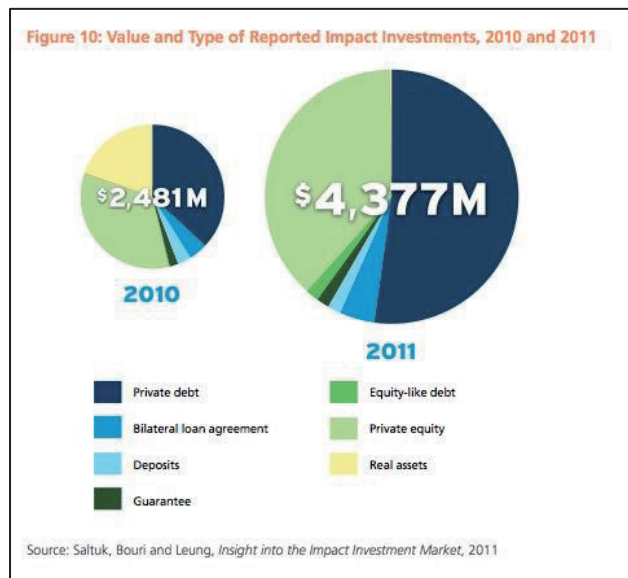


⁴² 社会的インパクト投資の展開については、例えば、Antony Bugg-Levine & Jed Emerson (2011)参照。

⁴³ JPMorgan Chase & Co. and the Global Impact Investing Network (2011)

⁴⁴ Karim Harji and Edward T. Jackson (2012)

グラフ18 社会的インパクト投資の拡大（資産運用ベース）

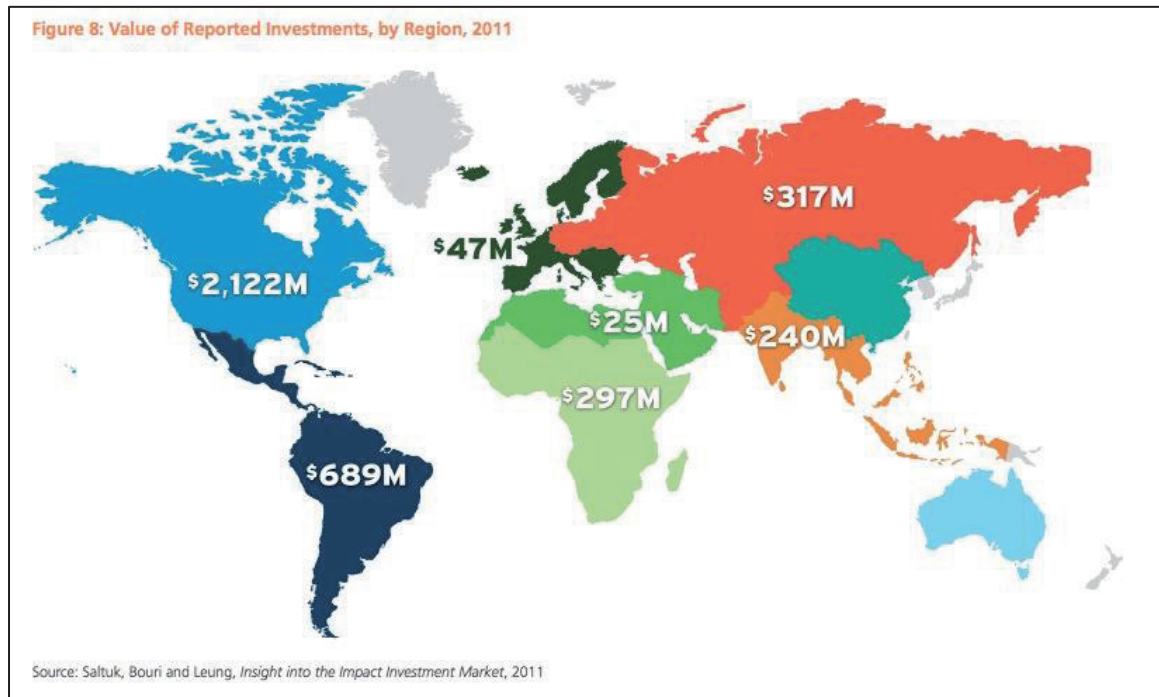


米国政府も、社会的インパクト投資を促進するための諸施策を進めており、例えば、海外民間投資公社（The Overseas Private Investment Corporation）は、新興経済国を対象とした6つのインパクト投資ファンドに2億8500万ドルのコミットを行った。米国中小企業庁も、米国国内の貧困地域で活動する社会的企業を支援するため、今後5年間に10億ドルを提供することを表明している。このように、近年、社会的インパクト投資は、米国政府の後押しを受けて急速に成長しつつある。

社会的インパクト投資自体は、開発途上国のみならず、先進国の社会的企業も対象としている。上に述べた38億ドルの投資予定額には、このような国内社会的企業向けの投資も含まれている。先述したロックフェラー財団の調査報告⁴⁵によると、投資額から見た場合、米国が21.2億ドルと最も大きく、中南米6.89億ドル、ロシア・新興独立国3.17億ドル、サブ・サハラ・アフリカ2.97億ドル等となっている（グラフ19「社会的インパクト投資の地域的分布」参照。このように、社会的インパクト投資の手法は、先進国と開発途上国の区別なく、貧困・コミュニティ開発・環境保護・エネルギー資源の確保等、多様な課題の解決に適用されている点に特徴がある。

⁴⁵ ibd.

グラフ 19 社会的インパクト投資の地域別分布



開発途上地域を対象に社会的インパクト投資を行っている団体としては、例えば、アキュメン・ファンドが有名である。アキュメン・ファンドは、インド、パキスタンなどの南アジアや、ケニヤ、ガーナなどのアフリカ諸国の社会的企業に対して社会的インパクト投資を行っている。投資の対象は、農業、教育、エネルギー、保険、住居、水資源などの分野である。アキュメン・ファンドは、2001年の立ち上げから2011年までの10年間に、63団体に対し、累計で6850万ドルの投資を行った。投資収益は800万ドルである⁴⁶。2010年度の資産総額は、9500万ドルとなっている。これ以外の例としては、例えば、開発途上国におけるマイクロ・ファイナンス支援に特化したACCIONがある。ACCIONは、2011年現在、全世界21カ国28パートナー団体を通じて、総額55億ドルのマイクロ・ローンを提供しており、借り手数は510万人となっている。過去10年間の累積ベースでは、460億ドルのマイクロ・ローンを1320万人に対して行った。2011年度の資産総額は、3億2500万ドルである⁴⁷。

社会的インパクト投資を国際的に促進していくため、現在、グローバル・インパクト投資ネットワーク（GIIN）が中心となって、セクターのインフラ整備が進められている。GIINは、「インパクト投資報告及び投資基準（IRIS: Impact Reporting

⁴⁶ Acumen Fund (2011)

⁴⁷ ACCION (2012)

and Investment Standards) 」を提案し、一般の民間投資家が、社会的インパクト投資団体とそのプロジェクトに対して投資する際に利用できる標準的な判断基準の確立を目指している。また、社会的インパクト投資団体のデータベースである ImpactBase を立ち上げ、その情報をオンライン上で公開している。ImpactBase には、社会的インパクト投資団体の資産額や資産累計、対象地域や対象事業などの情報が団体毎に掲載されており、投資家は、より簡単に自身が希望する投資先を見つけることができるようになる。さらに、グローバル・インパクト投資ネットワークを設立し、加盟した団体に社会的インパクト投資に関する様々な情報を提供している。こうした活動を通じて、同ネットワークは、より多くの一般民間投資が、社会的インパクト投資に参加するようになることを期待している。

(2) クラウド・ファンディング・プラットフォーム (Crowd Funding Platform)

社会的企業が事業を開始するにあたり、最大の問題となるのは、事業を立ち上げてから経営が安定するまでの間、いかにして資金を調達するかという点である。開発途上国の場合、必要な資金額はそれほど大きくないが、問題は、開発途上国の社会的企業が、必要な資金を調達するためにアクセスできる金融サービスが限定されているという点にある。開発途上国の農村地域や都市貧困地域の住民の多くは、一般金融機関へのアクセスを制限されており、投融資を受けることはおろか、銀行口座を開設することさえ容易ではない。こうした問題を解決するために、マイクロ・ファイナンス機関が代替金融サービスを提供し、彼らの活動を支援するための社会的インパクト投資も整備されつつあるが、一般民間投資家が活発に投資するにはまだまだ時間がかかると思われる。

このような状況の下で、社会的企業の資金調達メカニズムの一つとして注目を集めているのが、クラウド・ファンディング・プラットフォームである。クラウド・ファンディング・プラットフォームとは、その名の通り、クラウド・テクノロジーを利用した資金調達プラットフォームである。先述したオンライン寄附プラットフォームも、クラウド・ファンディング・プラットフォームの一つであるが、クラウド・ファンディング・プラットフォームは、寄附以外に投資やローンも含む包括的な概念である。欧州クラウド・ファンディング・ネットワークの報告⁴⁸によれば、2012年度には、全世界で22億ユーロ相当の資金が、クラウド・ファンディング・プ

⁴⁸ Kristof De Buysere et al. (2012)

プラットフォームを通じて調達されていると推定される。2009年度の推計が4億ユーロ、2011年度の推計が12億ユーロであったことを考えると、クラウド・ファンディング・プラットフォームがいかに急速に拡大しているかが分かるだろう。同報告によると、2012年現在、全世界で450以上のクラウド・ファンディング・プラットフォームが活動している。こうしたプラットフォームは、基本的に、世界中で活動している非営利団体や社会的企業に対して、寄附、ローン、投資などの形態による資金提供を行っており、今後、非営利団体や社会的企業の重要な資金源の一つとなることが期待される。

これらのクラウド・ファンディング・プラットフォームのうち、どの程度が、国境を越えた活動を行っているかは不明だが、クラウド・テクノロジーが、本来的に国境横断的な性格を持っていることを考慮すると、今後、グローバル・フィランソロピーや、国際開発協力分野においても、クラウド・ファンディング・プラットフォームが重要な役割を果たすことが期待される。例えば、2005年に設立された開発途上国向けのクラウド・ファンディング・プラットフォームKIVAは、オンライン上で小規模の資金を集め、これを主に開発途上国のマイクロ・ファイナンス機関を通じて、社会的企業家や協同組合、非営利団体などに貸与している。現時点までのローン総額は50.5万件、3億8100万ドル。85.4万人がKIVAのプラットフォームを通じて資金を提供し、全世界221カ国・地域の92.7万人がKIVAより資金を借り入れている。パートナーとなっているマイクロ・ファイナンス機関は66カ国173団体にのぼる。資金回収率は98.98%で、ローンの平均額は400.54ドルである。設立後1年を経過した2006年のローン総額がわずか100万ドルだったことを考えると、急激な拡大ぶりが伺える。

欧州クラウド・ファンディング・ネットワークは、欧州におけるクラウド・ファンディングの促進を目指して、欧州委員会に対し、クラウド・ファンディングに関する共通ルールの制定や関係者に対する教育の強化などの諸施策を実施するよう、アドボカシー活動を展開している⁴⁹。今後、欧米諸国でインフラストラクチャー整備が進めば、クラウド・ファンディングを通じた社会的企業支援はさらに発展していくことだろう。

⁴⁹ ibd.

(3) 社会的証券取引所 (Social Stock Exchange)

社会的企業や非営利団体の新たな資金調達メカニズムの一つとして注目を集めているのが、社会的証券取引所である。これは、非営利団体や社会的企業に特化した証券取引所を設立しようと言う試みである。例えば、社会的企業や非営利団体が、社会的証券取引所で資金を調達すべく、「上場」したいと考えたとしよう。社会的証券取引所は、他の証券取引所と同様に、「上場」しようとする申請団体の審査を行う。審査にあたっては、通常の営利企業向けの審査基準ではなく、独自の審査基準が適用される。これには、事業の社会的インパクト評価指標や、財務能力などが含まれる。審査を経て「上場」を認められた社会的企業や非営利団体は、社会的証券取引所を通じて、社会的インパクト投資団体や財団、その他の民間投資家から資金を調達する。資金調達の方法は、社会的インパクト投資団体や財団から直接資金を受け入れるという方法もあるが、一般的には、社会的証券取引所における株式、債券の発行である（非営利団体は、債券発行のみ。）。

社会的証券取引所は、ブラジルと南アフリカで既に実験的に試みられている。また、2013年には、シンガポールで社会的証券取引所が正式に開設される予定である⁵⁰。シンガポールで社会的証券取引所の開設準備を進めている Impact Investment Exchange Asia は、シンガポール国内にとどまらず、アジア域内の社会的企業や非営利団体の幅広い参加を目指しており、また、投資家も、国際機関、財団、社会的インパクト投資団体のみならず、一般の民間投資家の参加を目指している。シンガポール政府も、この試みをサポートしており、社会的証券取引所が予定通り 2013 年に開設され、活動が軌道に乗れば、社会的企業や非営利団体の新たな資金調達メカニズムとなることが期待される。なお、英国でも Social Stock Exchange が、社会的証券取引所の設立を検討中である。

(4) 助成財団の今後の方向性

以上、グローバル・フィランソロピーの多様なプラットフォームの展開と、マーケット・メカニズムを利用した新たな支援形態の発展を見てきた。欧米諸国では、クラウド・コンピューティングなどの新たなテクノロジーの発展と、社会的企業やマイクロ・ファイナンスなどのマーケット・メカニズムを取り入れた開発協力形態の登場により、寄附を含めた資金調達メカニズムが大きく変化しつつある。このよう

⁵⁰ Evan Weaver (2012)

な新たな資金調達メカニズムは、今後、引き続き発展していくだろう。これにより、現在でも、グローバル・フィランソロピーに占める割合の低い助成財団の国際助成が、さらに低下していく恐れは十分にある。このような状況の中で、助成財団が、助成事業の社会的インパクトを確保し、グローバル・フィランソロピーの中で重要な役割を果たし続けるためには、どうすれば良いだろうか。

言うまでもなく、これに対する回答は、助成財団のミッション、規模、プログラムなどの様々な要因により異なるだろう。単一の回答は存在せず、助成財団が、それぞれの特性に応じて、独自の回答を出すことが求められる。しかし、少なくとも、米国においては、一定の共通理解が形成されている。それは、グラント・メイキングの戦略性の向上と、より高いインパクトを志向したグラント・メイキング手法の開発、そして新たに発展しつつある資金調達メカニズムとの連携強化などである。この点について、「フィランソロピーにおけるパラダイム・シフト：イノベーションの弧」⁵¹という論文が、簡潔に米国の動向を要約しているので、最後にこの議論を見ておこう。

論文は、現在、米国では、フィランソロピーのパラダイム・シフトが起きているとした上で、新たなフィランソロピーの特徴を、以下のように要約している。

- 社会問題への受動的対応から、持続可能なソリューションを創造するための積極的投資へ。
- 非営利団体の活動支援から、非営利団体が必要となるような状況を終わらせるソリューションの構築へ。
- 単なるグラントから、社会的責任投資や社会的企業などへの投資へ。
- ドナー／受け手という単線的な関係から、規模を追求し、長期的なキャパシティ・ビルディングと持続可能性の達成を目指した、複数のドナー／受け手の協働・パートナーシップへ
- 短期的なコミットメントから、多くの資源・技能・リーダーシップを投入する長期的なコミットメントへ

その上で、論文は、新たなフィランソロピーの発展過程を「イノベーションの弧」という形で要約している。その弧は、以下の発展段階から成っている。

⁵¹ Susan Raymond, (2012)

- 伝統的な慈善を目的とした無償資金の供与
- 効率性と規模を追求する複数の資金提供者による協働とパートナーシップ形成
- マーケット型の成果を指向し、フィランソロピストが積極的に支援団体の経営に参画・協力するヴェンチャー・フィランソロピー
- 社会変革の基盤となるソーシャル・コモンズへの資金提供を目指すプログラム関連投資
- 社会的証券取引所、ミッション関連投資、社会的インパクト投資など、ソーシャル・コモンズへの資金提供システムを根本から変革する可能性がある新たなシステムの構築

この発展を弧の形に図示したのが、以下の表6「イノベーションの弧」である。この革新は、もちろん同時並行的なものであり、前の段階が次の段階に全面的に取って代わるというものではない。現実には、伝統的なグラント・メイキングも、ヴェンチャー・フィランソロピーも、プログラム関連投資も、新たな社会的インパクト投資も、それぞれ併存し、互いにその成果を競っていると言った方がより正確である。しかし、フィランソロピーの世界にも確実に新たな支援形態が定着しつつあることは言うまでもない。

表6 「イノベーションの弧」



では、具体的に、現在、助成財団の国際助成の世界において、どのような取り組みがなされているのだろうか。次章では、この「イノベーションの弧」モデルを念頭

に置きつつ、具体的な事例を通じて、助成財団の国際助成における新たな動向を見てみよう⁵²。

⁵² なお、個々の財団が独自に行っている革新的な取り組み事例については、Helmut K. Aneheier(2006)、Helmut K. Aneheier(2007)などが参考になる。

第五章 助成財団のグラント・メイキング戦略の発展

本章では、以上のようなグローバル・フィランソロピーと新たな支援形態の発展の中で、助成財団がどのようにこれに対応し、新たなグラント・メイキング戦略を発展させているかを概観したい。前章で紹介した「イノベーションの弧」モデルを踏まえながら、以下、グラント・メイキングの戦略性の向上、助成財団間の協働の推進、既存のリソースを活用した新たな開発の担い手支援、社会的インパクト投資を中心とした新たな支援形態への参加、という流れを、主に米国の助成財団を中心に見ていくこととする。

1. グラント・メイキングの戦略性の向上

(1) 90年代以降の発展

米国の助成財団は、従来から、専門的なプログラム・オフィサーを擁し、外部専門家のアドバイスを活用しながら、インパクトのあるグラント・メイキングを行うよう努力してきた。それは、例えば、60年代のロックフェラー財団による「緑の革命」のような成果を生み出してきた。他方、90年代に入り、グローバルな課題が浮上してくる中、助成財団の間には、既存のリソースだけでこのような巨大な課題に対応することは困難であるとの認識が一般化する。これを踏まえ、助成財団は、グラント・メイキングの戦略性の向上に取り組むようになる。90年代から2000年代にかけ、フォード財団、ロックフェラー財団、ディビッド&ルーシル・パッカード財団などの主要財団は、それぞれのプログラムの戦略性の向上を意識的に推進した。こうした作業を通じてそれぞれの財団内に蓄積された成果は、2000年代に入り、米国における助成財団全体の戦略性の向上のための様々なプログラムや新たなコンサルタント団体として結実していく。

代表的な例としては、フォード財団が2001年に立ち上げたグラント・クラフト・プログラムがある。これは、フォード財団が90年代に蓄積してきたグラント・メイキングの戦略性向上のための様々なツールやケース・スタディ（戦略計画策定、事業評価、案件開発など）をパッケージ化し、オンライン上で他のグラント・メーカー達が利用できるようにすることで、米国のグラント・メイキング全体の戦略性の向上を図ろうというプログラムである。フォード財団は、さらに2011年、グラント・クラフトをグローバルなものにすべく、米国財団センターと欧州財団センターにこ

れを移管し、各国語に翻訳することで、グローバルなレベルにおける Grant・メイキングの戦略性向上を目指している。現在、Grant・クラフトは、ドイツ語、フランス語、スペイン語、ロシア語、アラビア語、中国語、日本語で利用可能である。

これ以外にも、多くの団体が、Grant・メイキングの戦略性向上分野で、コンサルティングや調査研究、アドボカシー活動を展開している。それぞれの団体は、独自にユニークなモデルを開発し、その普及を通じて、Grant・メイキングのインパクトの向上を目指している。また、米国の助成財団も、こうした団体のプログラムを支援することを通じて、米国の Grant・メイキングの水準向上に貢献している。（表7「財団の戦略性向上分野で活動している主な団体」参照。）

表7 財団の戦略性向上分野で活動している主な団体

名称（ウェブサイト）	概要
Grant Craft http://www.grantcraft.org	2001年にフォード財団が開始した Grant・メイキングの戦略性向上プログラム。2011年に米国財団センターと欧州財団センターに移管された。
Grantmakers for Effective Organization http://www.geofunders.org	1997年に Grant・メイキングの効果向上のために設立された非営利団体。現在、3000名の個人フィランソロピストと400の団体が加盟している。成果志向の Grant・メイキング、利害関係者のコミットメント確保、評価を通じたプログラムの改善、Grant・メーカーの協働促進などに取り組んでいる。
Center for Effective Philanthropy http://www.effectivephilanthropy.org	効果的なフィランソロピー促進に取り組む非営利団体。客観的なデータを重視したアプローチに特色がある。主な事業分野は、助成財団のパフォーマンス評価、戦略策定、ガバナンス確保、Grantティーとの関係強化など。同センターが開発した「Grantティー認知度測定報告」は、Grantティーから見た助成財団のパフォーマンス評価手法で助成財団のプログラム改善に資するとして米国の主要財団に採用されている。
The Center for High Impact Philanthropy http://www.impact.upenn.edu	フィランソロピーのインパクト向上に関する調査研究を目的に、ペンシルヴァニア大学の附属機関として2006年に設立。様々な調査研究やトレーニング・ワークショップなどを開催している。災害支援、教育、コミュニティ開発、グローバルな保健衛生分野などが主な対象分野。
FSG http://www.fsg.org	2000年に設立された非営利のコンサルティング団体。グローバルなレベルにおけるソーシャル・チェンジを実現するために、コンサルティング、調査研究、アドボカシーなどの多彩な活動を行っている。その活動は、戦略策定、評価、パートナーシップ形成、組織再編など多岐にわたり、非営利世界に大きな影響力を持つ。特に、近年、FSGが提唱している「集合的インパクト」や「共有価値の創造」という概念は、新たな時代のフィランソロピーや企業の社会貢献の基礎となるものとして注目されている。
The Bridgespan Group http://www.bridgespan.org	フィランソロピーや社会団体を専門とした非営利のコンサルティング団体。インパクト拡大、リーダーシップ開発、フィランソロピーの効果増進などを目的に、コンサルティング、調査研究、ト

	レーニングなどを行っている。コミュニティ再活性化や国際開発など、様々な分野の事例研究を通じた提言やモデル形成に定評がある。
Rockefeller Philanthropy Advisors http://www.rockpa.org	当初は、ロックフェラー族のフィランソロピー活動に対するコンサルティング団体として出発。現在もロックフェラー・グループと深い関わりを持つが、全世界のフィランソロピーを対象にコンサルティングを行っている。国際的なフィランソロピー分野では最も影響力の大きい団体の一つ。コンサルティングのみならず、財団からの委託基金により、様々な助成活動も行っている。
TCC Group http://www.tccgrp.com	財団を含めた非営利団体一般に対するコンサルティングを目的に1980年に設立されたコンサルティング団体。非営利と営利のハイブリッドである B-Corporation の法人格を有する。主な事業分野は、戦略策定、グラント管理、キャパシティ・ビルディング、評価など。非営利団体が、自身のパフォーマンス評価をオンライン上で行うことが出来る CCAT というシステムを開発し、注目を集めている。
The Philanthropic Initiative http://www.tpi.org	1989年に設立されたフィランソロピー専門の非営利コンサルティング団体。他の団体同様に、戦略策定、評価、プログラム実施などの分野で多様なサービスを提供している。近年は、WINGS と共同でグローバル・フィランソロピーに関する包括的な調査を進めている。2012年にボストン財団に併合されたが、業務は継続している。

(2) 戦略的グラント・プログラムのスタンダード

90年代の新たな発展を踏まえ、現在、多様な団体がそれぞれユニークな戦略策定や評価モデルを提唱している。それぞれは微妙に異なるが、米国の助成財団における一般的なコンセンサスとして、「助成財団はインパクトを志向するために、グラント・メイキングに関する戦略を策定し、その結果を評価し、評価結果を戦略策定と事業実施過程にフィードバックすることで、さらにグラント・メイキングを洗練させていくべきである」という基本的な考え方は共有されていると言えるだろう。この代表例として、TCCグループが提唱している戦略的グラント・プログラム⁵³の概要を見てみよう。

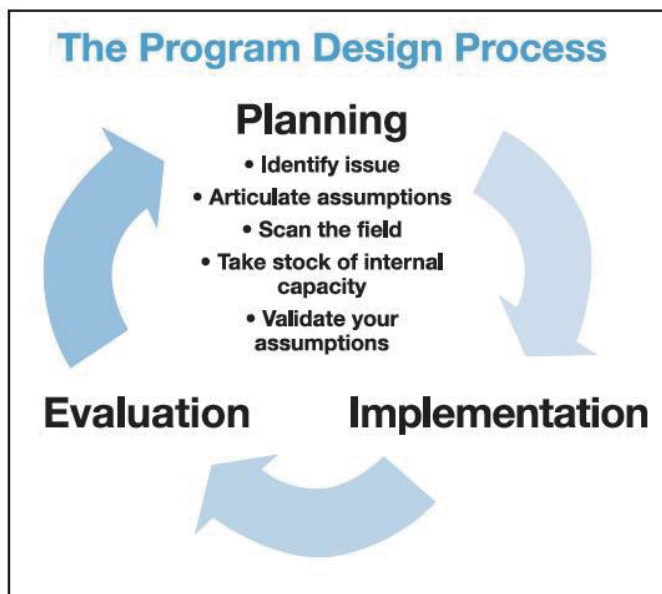
TCCグループは、グラント・メイキングの社会的インパクト最大化のため、プログラム設計にあたり、戦略を策定することの重要性を強調する。戦略策定のプロセスは以下の通りである（表8「戦略的グラント・プログラム・デザイン・プロセス」参照。）。

- プログラムが対象とするイシューの確定

⁵³ Shelly Kessler and Ashley Snowdon (2005)

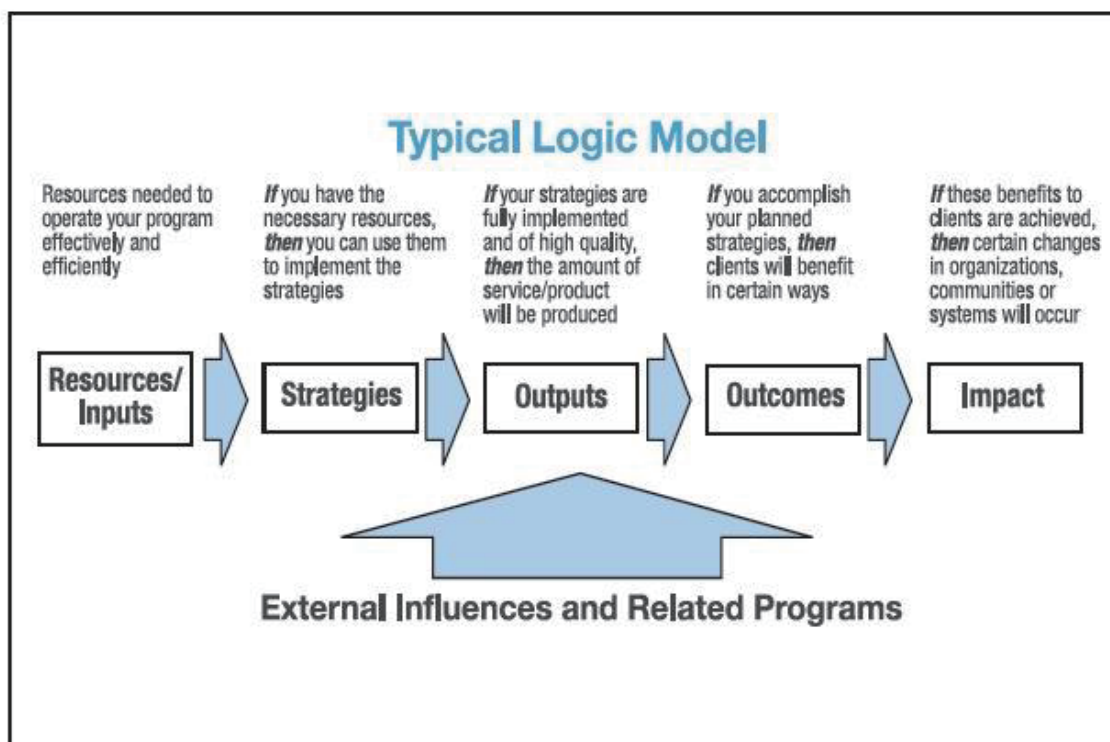
- プログラムが前提とするロジック・モデルの明確化
- 対象分野に関する情報収集・評価（外部アセスメント）
- 助成財団自身のプログラム運用・実施能力の評価（内部アセスメント）
- ロジック・モデルの妥当性検証
- プログラムの実施、評価、およびこれを踏まえた戦略の再設定

表8 戦略的グラント・プログラム・デザイン・プロセス



この一連のプロセスの中で、最も重要なポイントは、対象分野におけるプログラムのインパクトを最大化するための「ロジック・モデル」をいかに構築するかにある。「ロジック・モデル」とは、「どのような資源（Resource）をどのような戦略に基づいて投入した場合に（Input）、何が生み出され（Output）、その結果、どのような成果が生み出され（Outcome）、最終的に対象となるコミュニティにどのような変化を引き起こされるか（Impact）」を、論理的に並べたものである。利用できる資源（Resource）、投入（Input）、産出（Output）、成果（Outcome）、インパクト（Impact）を論理的につないでいくことで、プログラムの具体的な戦略策定が明確になる。また、それぞれのフェイズに定量的な測定指標を設定することで、客観的な評価が可能になる（表9「ロジック・モデル例」参照。）。

表9 ロジック・モデル例



このロジック・モデルを基本にした戦略的グラント・プログラムの設定は、様々なヴァリエーションがあるものの、現在、専門的なスタッフがいないか、あるいはいても限られている小規模の財団を除けば、ほぼすべてのプロフェッショナルな助成財団が採用しているモデルであり、汎用性は高いと言えるだろう。このような形で、助成財団は、自身の限られた資源を有効に活用しつつ、最大限のインパクトをいかに達成していくかを常に考えながら、グラント・メイキングを行っているのである⁵⁴。

(3) ヴェンチャー・フィランソロピー

このようなアウトカム志向型の戦略的グラント・メイキングは、基本的に助成財団の役割をグラント・メイキングに限定する。すなわち、「助成財団は、プログラム戦略を立て、そのプログラムにあった助成団体を選定し、その助成団体に対して一定期間（通常は3～5年程度）の助成を行えば、これで足りる」という考え方である。フォード財団やロックフェラー財団などの大型財団は、従来、こうした手法に飽きたらず、キャパシティ・ビルディングのための様々なイニシャチブを行ってき

⁵⁴ なお、アウトカム指向フィランソロピーの米国における発展と近年の動向を簡潔にまとめたものとしては、例えば、Paul Brest (2012)の論考が参考になる。

ているが、この手法は必ずしもすべての財団に共有されてきたわけではない。多くの財団において、グラント・メイキングの対象となるのは、通常、助成プログラムが対象とする分野に関連した事業＝プロジェクトであって、助成を受ける非営利団体のキャパシティ・ビルディングやスケール・アップは対象とならない⁵⁵。それは、基本的に助成を受ける非営利団体の自助努力に委ねられることになる。

しかし、近年、「助成財団が真にインパクトを求めるのであれば、助成を受ける非営利団体のキャパシティ・ビルディングやスケール・アップによりコミットし、助成対象となる事業分野全体の拡大を図る必要があるのではないか」という考え方が生まれてきた。こうした考え方を取る助成財団や個人フィランソロピストは、従来の戦略的グラント・メイキングの枠を超えて、より積極的に、グランティーのプロジェクトにコミットメントし、グランティーのキャパシティ・ビルディングやスケール・アップをサポートしようとする。こうした手法の背景にあるのは、ベンチャー・キャピタルの手法である。ベンチャー・キャピタリストは、新たなテクノロジーや革新的なビジネスモデルを採用し、スケール・アップを図ろうとするベンチャー企業に対して、単に資金を投資するだけでなく、その経営に直接参画し、スケール・アップに必要な経営資源をサポートすることで、ベンチャー企業を育成し、投資先のベンチャー企業が上場した際のリターンを最大化しようとする。このベンチャー・キャピタルの支援手法を非営利の世界に適用し、より積極的に助成団体へのコミットメントを志向するグラント・メイキングの手法がベンチャー・フィランソピーである。そこで重視されるのは、インパクトを最大化するための非営利団体のキャパシティ・ビルディングと、グラント・メイキングの対象となるプログラムのスケール・アップである⁵⁶。

⁵⁵例えば、National Committee for Responsive Philanthropy (2012)によると、「一般管理費支援を行わない、またはグラント総額の10%以下に留める」としている財団が全体の55%となっている。やはり米国においてもキャパシティ・ビルディング支援は一般化していないというのが現状である。

⁵⁶もちろん、キャパシティ・ビルディング支援はベンチャー・フィランソピーだけの専売特許ではない。様々な助成団体が、様々な形でキャパシティ・ビルディングを行ってきている。その概要については、例えば、Barbara Blumenthal (2003)、Carol J. De Vita & Cory Fleming ed (2001)などを参照。また、米国財団センターのウェブサイト (<http://grantspace.org/Tools/Knowledge-Base/Funding-Resources/Foundations/Capacity-building>) も有用である。

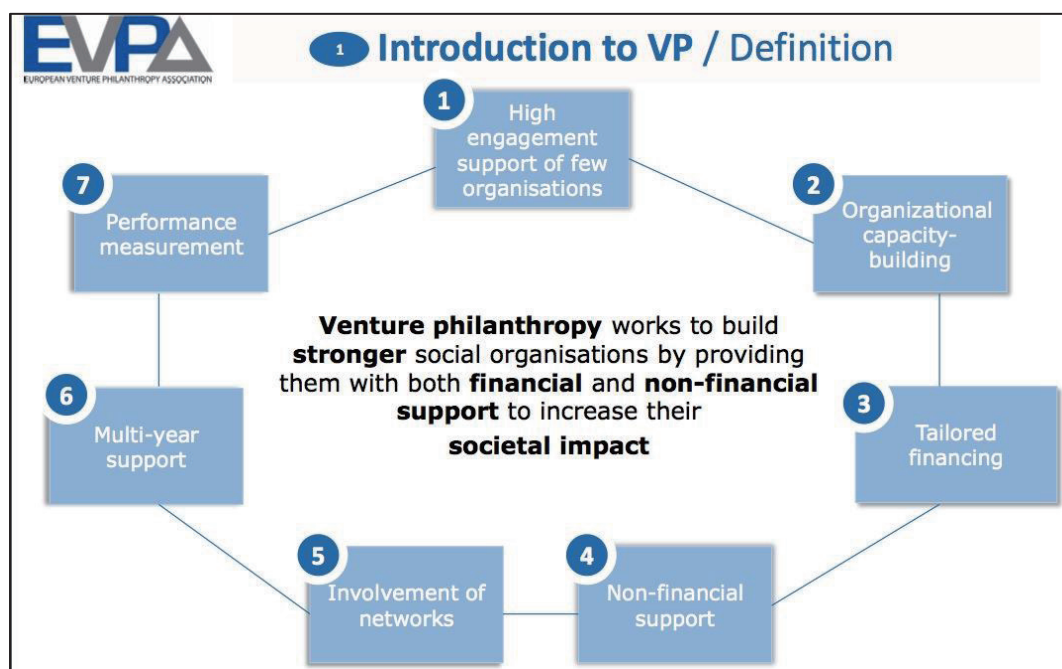
米国でヴェンチャー・フィランソロピーを主導しているソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ・インターナショナルによれば、ヴェンチャー・フィランソロピーの基本的な特徴は以下の通りである⁵⁷。

- プロアクティブ／ミッション中心
- リサーチ重視
- グランティーとの協働
- 非営利団体のインフラストラクチャー整備
- 成果志向
- 体系的アプローチ／政策インパクト志向
- 長期的コミットメント（5～7年）
- ばらまき支援ではなく、少数精鋭支援

ソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ・インターナショナルは、2010年現在、米国、カナダ、日本に25の支部、2100の会員を擁し、1997年の設立以来、累計で4100万ドルのグラントを500以上のNPOに支援をしてきたという実績を持っている。また、ヴェンチャー・フィランソロピーという考え方は、米国を超えて全世界に広まっており、2004年には、ヨーロッパにも、欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会が設立された。2012年現在、欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会には、19カ国144団体が加盟している。欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会も、基本的には米国ソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズと「ヴェンチャー・フィランソロピー」に関するコンセプトを共有している（表10「欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会の定義」参照。）。さらに、2012年には、シンガポールを拠点としてアジア域内のヴェンチャー・フィランソロピー団体が加盟するアジア・ヴェンチャー・フィランソロピー・ネットワークも設立され、2012年現在、正会員36、賛助会員76となっている。

⁵⁷ Social Venture Partners International (2011)

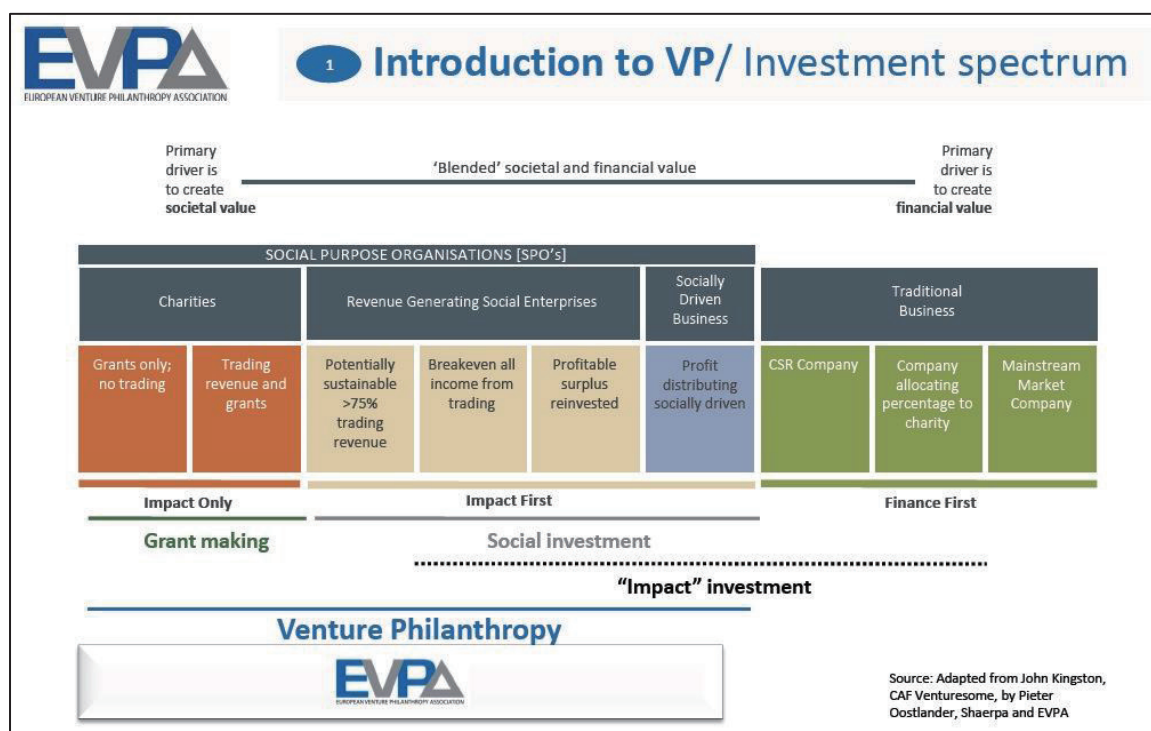
表10 欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会の定義



ヴェンチャー・フィランソロピーは、その支援対象を、従来のグラント・メイキングが対象としていた非営利団体から、社会的企業にも拡大しつつあり、また、支援手法もグラントから社会的インパクト投資へと移行しつつある。この意味において、ヴェンチャー・フィランソロピーは、非営利団体を対象とした助成財団のグラント・メイキング、社会的企業を対象とした社会的インパクト投資、企業の社会的貢献や BOP（ボトム・オブ・ピラミッド）ビジネス、「社会的共有価値（Shared Value）」⁵⁸などの様々な取り組みをすべて包含する可能性を秘めたアプローチだと言えるだろう。今後、新たなフィランソロピーのモデルとして発展することが期待される（表11「ヴェンチャー・フィランソロピー投資の位置づけ」参照。）。

⁵⁸ 「社会的共有価値」に関する議論の詳細については、Michael Porter & Mark Kramer (2011)参照。この議論は、企業の社会的貢献の新たな発展段階を示すものとして注目される。また、この議論は、先述した「フィランソロキャピタリズム」の概念とも深い関わりがある。

表 1 1 ヴェンチャー・フィランソロピー投資の位置付け



(3) 集合的インパクトと触媒型フィランソロピー

戦略的グラント・メイキングにせよ、ヴェンチャー・フィランソロピーにせよ、その前提となるのは、グラント・メーカーとグランティーの一対一の関係である。しかし、そもそも一つの非営利団体や社会的企業が単独で実施できる事業のインパクトは限られている。より大規模な社会的インパクトを達成するためには、複数の非営利団体が一つの目標のためにパートナーシップを組んで協働することが求められる。

FSG が提唱している「集合的インパクト (Collective Impact)」⁵⁹は、このような非営利団体の協働を通じたインパクトの拡大を理論化したものである。集合的インパクトとは、「複雑な社会的問題を解決するために、異なるセクターから参加したアクターのグループが、共通のアジェンダにコミットする」というアプローチを指す。ここでは、非営利団体、政府機関、企業、財団等が、社会的インパクトを達成するために、共通のアジェンダを設定し、それぞれのリソースを持ち寄ってセクターを超えた協働を目指す。

⁵⁹ Fay Hanleybrown, John Kania, & Mark Kramer (2012)および John Kania & Mark Kramer (2011)参照。

FSGによれば、集合的インパクトがうまく機能するためには、「共通のアジェンダ」、
「評価指標の共有」、「相互に補強しあう活動」、「途切れのない、オープン・コ
ミュニケーション」、そしてこうした条件を可能とする「幹事役となる調整団体」
の存在、という5つの条件が必要である。特に、最後の「幹事役となる調整団体」
の存在が、集合的インパクトを達成するためには不可欠の要素である。

FSGは、この集合的インパクトを実現するため、「触媒型フィランソロピー
(Catalytic Philanthropy)」という、新たなフィランソロピーのコンセプトを提
案している⁶⁰。触媒型フィランソロピーとは、社会的インパクトを最大化するために、
「集合的インパクト」モデルが提案しているようなセクター間を超えた協働を組織
し、これを支援しようとする新たなフィランソロピーの形態である。従来、助成財
団は、「どの非営利団体にどれだけのリソースを投入し、どれだけの社会的インパ
クトを達成できるか」という点にフォーカスを当てたグラント・メイキングを行っ
てきた。しかし、集合的インパクトが必要となる現代においては、そのようなグラ
ント・メイキングの手法では対応できず、新たに触媒型フィランソロピーの手法が
必要とされる。そこでは、財団は、非営利団体のみならず、社会的企業なども支援
の対象に加え、また政府機関、ビジネス、コミュニティ団体とのパートナーシップ
を積極的に組織しようとする。その際、伝統的なグラント・メイキングのみならず、
ミッション関連投資、プロボノ・サポートなどの様々な支援手法を動員する。時に
は、事業財団として積極的にコミットする場合もある。さらに、社会的インパクト
を最大化するために、「幹事役となる調整団体」に対するキャパシティ・ビルディ
ング・サポートやアドボカシー活動に対する支援も辞さない。適切な調整団体が存
在しない場合には、自ら、プロジェクトのコーディネーター役を引き受ける場合も
ある。このように、社会的インパクトの実現のために、セクターを超えた協働を組
織し、そのために、利用可能なあらゆる資源を動員しようという手法が触媒型フィ
ランソロピーである。

このような、セクターを超えた協働と、これに対するグラント・メイキングを超え
たサポートの必要性は、現在、米国の多くの財団、非営利団体に支持されつつあり、
今後、米国フィランソロピー界の新たなスタンダードになることが予想される。

⁶⁰ Mark R. Kramer (2009)参照

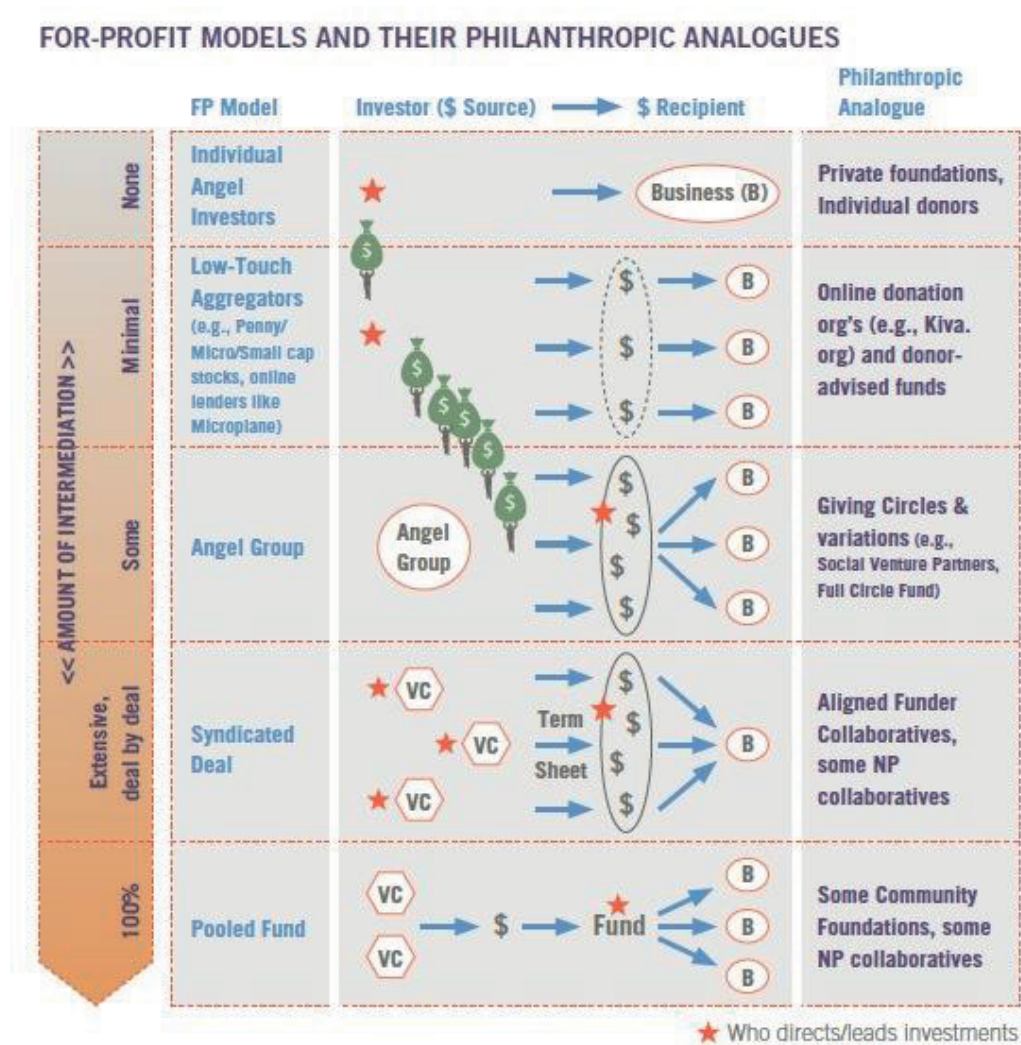
(4) 共同ファンディング

社会的インパクトの増大を目指して、戦略的グラント・メイキングからベンチャー・フィランソロピーを経て触媒型フィランソロピーへと進化を遂げてきたフィランソロピーであるが、すべてのモデルに共通していることは、リソースの提供者である財団は、あくまでも単独でグラント・メイキングの決定を下すという点である。もちろん、財団間でも様々なネットワークが構築されており、後述するようにグローバル・フィランソロピーの分野においても、地域的あるいは 이슈別の多様なネットワークが形成されている。これらのネットワークに参加することを通じて、それぞれの財団は、自分が支援したい領域の最新動向を把握し、自己のミッションとグラント・メイキング戦略に即して、最もインパクトのある団体やネットワークに資金を提供する。しかし、やはり、一つの財団が単独で実施できる支援は限定されているというのが現実である。財団は、それぞれ、独自のミッションと意思決定プロセスを有しており、財団間が組織的に協働することは容易ではない。

米国ベンチャー・フィランソロピーの先駆者的存在である REDF は、このような状況を踏まえて、財団間の協働を促進するための共同ファンディング・モデルを提案している⁶¹。REDF は、ベンチャー・キャピタル分野で、複数の投資家がベンチャー企業支援に必要な資金を共同で集める手法を参考にしながら、非営利団体や社会的企業の分野における、様々な共同ファンディング手法を提案している。例えば、小額の寄附を多数の寄付者から集めるクラウド・ファンディング、個人フィランソロピストが特定のイシューをサポートするために緩やかなネットワークを形成して共同で支援するギビング・サークル、支援者がグループを組んで特定のイシューに共同で資金を提供するソーシャル・ベンチャー・パートナーズ、支援者が連合を組んで特定のプロジェクトを支援する NPO コラボラティブ、そして、複数の支援者が一つの基金に出資する共同出資基金モデルなどである（表 12「共同ファンディング・モデル」参照。）。

⁶¹ Cynthia Gair (2008)

表 1 2 共同ファンディング・モデル



14 See Grantmakers for Effective Organizations (GEO)'s website and publications for examples of recent improvements (<http://www.geofunders.org/home.aspx>).

REDF が展開しているモデルは、助成財団のみならず、個人フィランソロピストや一般個人も視野に入れた包括的なものだが、助成財団が参加しやすい形態は、NPO コラボラティブや共同出資基金、あるいはソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズのようなグループ・モデルだろう⁶²。これらのモデルは、効率的で機能的な仲介団体が存在すれば、助成財団も、通常のグラント・メイキングと同じ感覚で支援できるため、それほど抵抗はない。現実にも、例えば、ハリケーン・カトリーナ災害支援の際に複数の財団が出資して新たな支援基金を立ち上げたり⁶³、あるいはイタリアの複

⁶² この点について、GrantCraft (2012)は、欧州の財団の協働促進に向けた様々な取り組みを具体的な事例を踏まえて分析しており参考になる。

⁶³ 詳細は、メキシコ湾岸基金のウェブサイト参照 <http://www.gulfcoastfund.org>

数の財団が、アフリカ支援のための共同支援メカニズムを立ち上げたり⁶⁴、と様々な試みが現実になされている。ロックフェラー財団が、ビル&メリンダ・ゲーツ財団と共同で取り組んでいるアフリカ農業開発支援プログラムも忘れてはならないだろう。また、欧州財団ネットワークは、バルカン支援基金や文化協力イニシャチブ、欧州移民統合プログラム、若者エンパワーメント・プログラムなど、欧州の複数の財団による協働イニシャチブのインター・メディアリー団体の機能を果たすことにより、欧州域内の財団間の協働促進に努めている⁶⁵。このような実績の積み重ねを通じて、今後、財団間の共同ファンディングは、さらに発展していくことが期待される⁶⁶。

2. マーケット・メカニズムを活用した支援への参加

前章で紹介したように、現在、フィランソロピーの新たなフロンティアとして、社会的インパクト投資など、マーケット・メカニズムを活用した新たな支援形態が登場している。では、助成財団は、このような「フィランソロピーのフロンティア」領域に、どのような形で関わろうとしているのだろうか。米国の助成財団の大半を占める私的財団は、米国歳入庁により、基本的に非営利団体に対するグラント供与しか認められていない。このため、社会的企業のような営利団体に対する直接的なグラント・メイキングは制限される。このため、助成財団が、フィランソロピーのフロンティア領域に関わるには、新たな戦略が必要となる。

(1) プログラム関連投資を通じた支援

現時点で、助成財団が取りうる最も一般的な方法は、プログラム関連投資（PRI：Program Related Investment）を通じて、社会的企業に投資するという手法である。内国歳入庁の定義⁶⁷によれば、プログラム関連投資とは以下の要件を満たす助成財団の投資である。

- 基本的な目的が、財団の免税ステータスに係る諸目的の一つまたはそれ以上を達成することにあること

⁶⁴ 詳細は、Fondazioni 4 Africa のウェブサイト参照：<http://www.fondazioni4africa.org/>

⁶⁵ 具体的な事例については、Network of European Foundations (2009)、同(2012)参照。

⁶⁶ 財団間の協働については、GrantCraft (2009)も参照。

⁶⁷ 内国歳入庁のウェブサイト参照：<http://www.irs.gov/Charities-&-Non-Profits/Private-Foundations/Program-Related-Investments>

- 収入獲得や、資産価値の向上が、主たる目的ではないこと
- 法制定過程に対する影響力行使や、選挙立候補者の利害を代表した選挙活動への参加が目的ではないこと

プログラム関連投資は、収入獲得や資産価値の向上が主たる目的ではないため、その利率は、市場レートより低く設定されなければならない。内国歳入庁は、明確な基準を設定していないが、一般的には、投資のリターン・レートは、市場レートと最低限のリスク保証レートの間を設定される必要がある。プログラム関連投資の具体例として、内国歳入庁は、学生に対する低利又は無利子のローン、非営利の低所得者向け住宅提供プロジェクトに対するハイリスクの投資、低所得者グループが所有する小企業で商業銀行の金融サービスを得ることができないものへの低利のローン、貧困地域における雇用創出や失業者の雇用訓練などに寄与するビジネスへの投資、等をあげている。

内国歳入庁によりプログラム関連投資であると認定されれば、この投資は、助成財団の「支出」と見なされる。米国では、私的財団は総資産の5%以上を毎年支出することが義務づけられているが、近年の低金利の状況下では、5%以上の運用収入を確保することは簡単ではない。このような状況の下では、投資額を「支出」に繰り込むことが出来るプログラム関連投資制度は、私的財団にとって、資産を運用しつつ5%支出ルールをクリアできるという点でメリットのある制度である。なお、プログラム関連投資が償還された場合、運用収益は「収入」として、また元本は「マイナスの支出」として扱われる。これをそのまま財務諸表に計上すると、上に述べた5%ルールの達成が極めて困難になるため、通常、私的財団はプログラム関連投資が償還された場合、その年度内に、再びこれをプログラム関連投資に振り向けている⁶⁸。

プログラム関連投資自体は、以前から存在していたが、近年、社会的インパクト投資を促進する重要なツールとして脚光を浴びつつある。米国政府も、社会的インパクト投資促進政策の一環として、プログラム関連投資を強化すべく、2012年5月に、プログラム関連投資の要件を緩和する提案を米国財団界に行った⁶⁹。仮にこの提案が

⁶⁸ プログラム関連投資の詳細については、GrantCraft (2006)参照。

⁶⁹ Suzanne Perry (2012)。提案の具体的内容は、2012年4月19日付内国歳入庁提案 (<https://www.federalregister.gov/articles/2012/04/19/2012-9468/examples-of-program-related-investments#p-3>)参照。

制度化されれば、今後、米国の助成財団のプログラム関連投資はさらに拡大することが期待される。

(2) ミッション関連投資を通じた支援

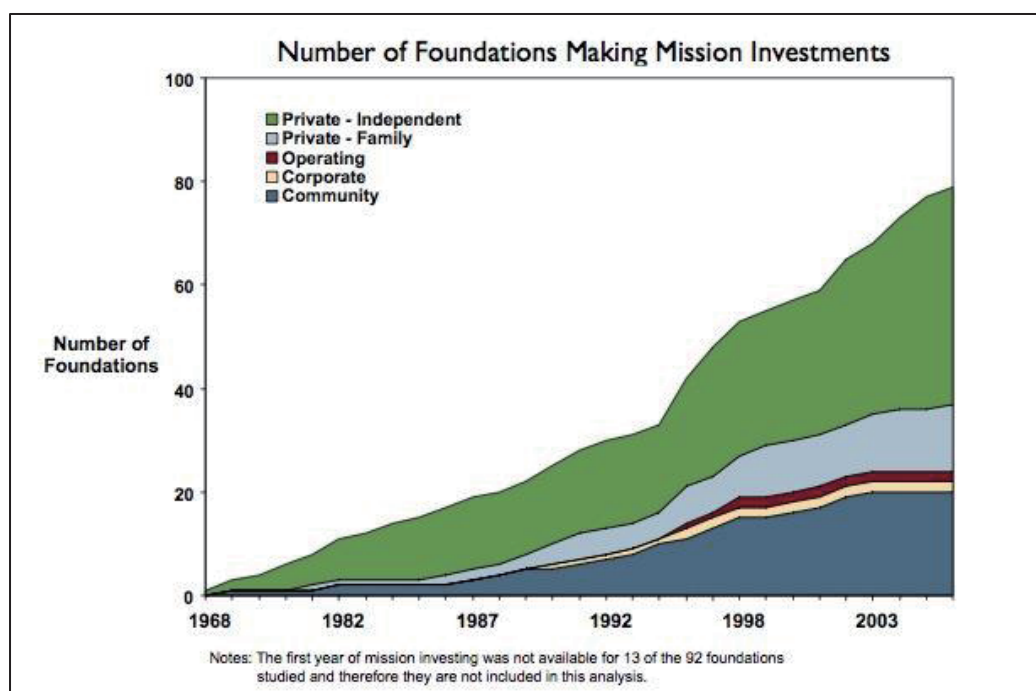
ミッション関連投資（MRI：Mission Related Investment）とは、助成財団が、その資産を運用するにあたり、自己のミッションに関連した分野や団体の活動を支援するために行う投資を指す。プログラム関連投資が、内国歳入庁の承認を前提に行われるマーケット・レート以下の投資であるのに対し、ミッション関連投資は、内国歳入庁のルールとは関係なく、助成財団が、自身の支援戦略の一環として、資産運用を自身のミッション達成のためのツールの一つとして活用しようという投資であり、マーケット・レートと同レベルの投資リターンが追求される。マーケット・レートのリターンを目指すことが出来る点ではメリットがある反面、プログラム関連投資と異なり、財団はミッション関連投資を「支出」に繰り入れることができないため、5%支出ルールを緩和するというメリットはない。

ミッション関連投資のメリットは、グラント・メイキングだけでなく資産運用を通じて自己のミッション達成を追求することができるという点にある。従来、助成財団は、助成に使用することの出来る収入を増やすことのみを主眼として、資産運用を行ってきた。もちろん、投資リスクに配慮してきたし、また、社会的責任投資（SRI：Socially Responsible Investment）の概念が広まるにつれ、資産運用に当たっては、投資先が社会的責任を果たしているかどうかという点にも配慮するようになった。しかし、通常、投資先の選定は、リスクとリターンのみを指標に一定のポートフォリオを設定すれば、後は投資会社の判断に任せるのが一般的であった。しかし、近年、一方で、金利の低下により、運用収入は減少し、その結果、助成金額の減少を余儀なくされている。他方、社会的企業や社会的インパクト投資の発展により、助成財団の資産運用先に、このようなマーケット・メカニズムを取り入れた公益の担い手を含めることが出来るようになった。極めて単純化すれば、非営利団体はグラントで支援し、社会的企業や社会的インパクト投資団体はミッション関連投資で支援すると言う可能性が開けたことになる。

ミッション関連投資には、貧困地域への貸し出しを専門に行う預託機関への投資や、クリーン・エネルギー分野におけるヴェンチャー・ビジネスへの投資など多様な形態がある。これらのミッション関連投資は、助成財団の活動の幅を広げるのみなら

ず、現在、新たな支援形態として注目されている社会的インパクト投資の重要な資金源としても注目される。例えば、全米の財団の総資産額 5908 億ドルのうち、仮に 10%の 59 億ドルが社会的インパクト投資に向けられた場合、現在の社会的インパクト投資総額 43.8 億ドルを超える資金が流れ込むことになる。これは、社会的インパクト投資の発展に大きく資することになるだろう。現実には、ミッション関連投資は、近年、拡大してきている⁷⁰（グラフ 20「ミッション関連投資を行っている財団数の推移」参照。）。今後、助成財団によるミッション関連投資がさらに拡大していけば、社会的インパクト投資や社会的企業セクターの成長に大きく貢献することが期待される。

グラフ 20 ミッション関連投資を行っている財団数の推移



なお、米国では、ミッション関連投資の促進を目指して、2009年に Confluence Philanthropy というネットワークが設立された。これは、ミッション関連投資に関心を持つ Grant・メーカーのネットワークで、2010年には非営利の法人格を獲得し、ミッション関連投資の促進のための調査研究や教育、アウトリーチ、会員相互の学習や会員のミッション関連投資導入支援などの活動を行っている。さらに、2012年には、Mission Investors Exchange というネットワークも設立された。このネットワークも、助成財団によるミッション関連投資を拡大するために、ネットワ

⁷⁰ Sarah Cooch & Mark Kramer (2007)

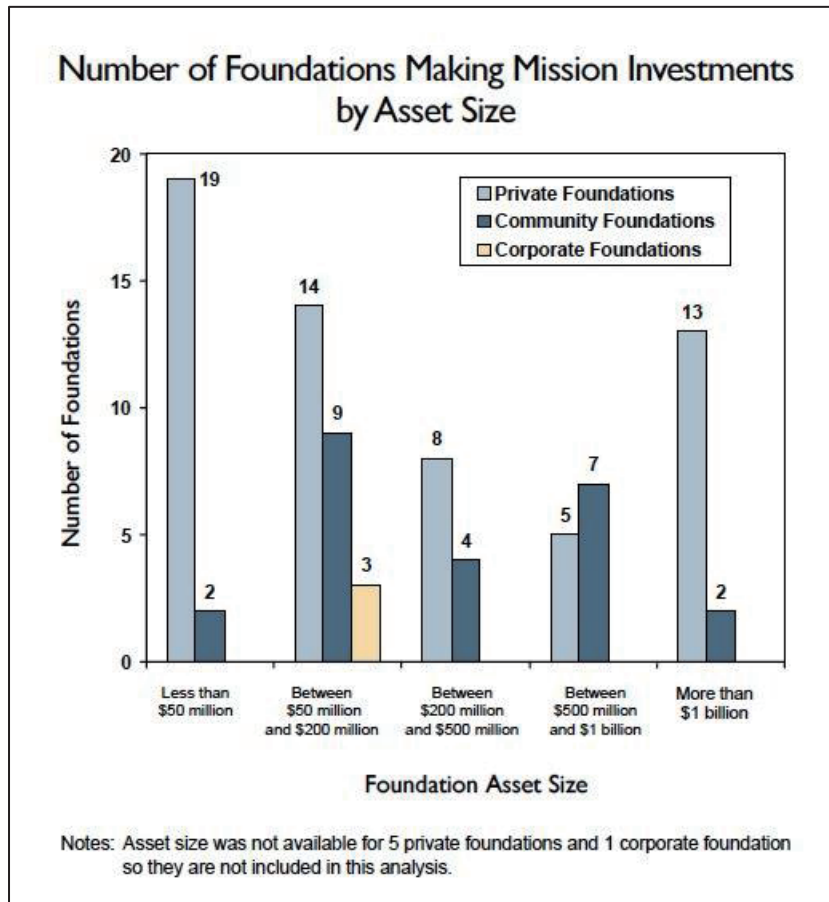
ークを通じた情報提供、調査、メンバー団体へのトレーニングなどの活動を行っている。また、助成財団のミッション関連投資を専門とする投資コンサルタントも設立されつつあり、今後、このようなミッション関連投資をサポートする専門団体が拡大すれば、ミッション関連投資は米国助成財団界で一般化していくことが期待される⁷¹。

また、ミッション関連投資は、巨大な資産を有する私的財団のみが関心を持っていると一般には見なされているようだが、必ずしもそうではない。資産規模の小さい財団が、グラント・メイキングだけでは十分に自身のミッションを達成することが出来ないためにミッション関連投資を利用するというケースも見られる。また、私的財団のみならず、コミュニティ財団が、コミュニティ・ビジネスや社会的企業支援の一環としてミッション関連投資を利用するというケースもある。このように、ミッション関連投資の担い手の多様化にも留意しておく必要があるだろう。（グラフ21「ミッション関連投資を行っている団体の資産内訳」参照⁷²。）

⁷¹ ミッション関連投資の発展におけるインター・メディアリー団体の重要性については、Sarah Cooch & Mark Kramer (2007)参照。

⁷² ibd.

グラフ 2 1 ミッション関連投資を行っている財団の資産別内訳



(3) 社会的インパクト投資のためのエコ・システムの構築

以上、個々の助成財団が、社会的インパクト投資機関等に支援する方法として、ミッション投資という手法を発展させてきたことを概観した。この手法は、米国の私的財団が、毎年、総資産の5%以上を非営利団体に対するグラントという形で支出しなければならないという制約の中では、合理的な対応だと言えるだろう。しかし、助成財団の本来のあり方はやはりグラント・メイキングにある。社会的インパクト投資を促進するために、助成財団の本来の支援方法であるグラント・メイキングを通じたコミットメントは出来ないだろうか。この点については、ロックフェラー財団の取り組み⁷³が、有益なモデルを提供していると思われる。

ロックフェラー財団は、90年代より、社会的インパクト投資の先駆的モデルであるコミュニティ開発金融機関の開発に取り組み、「全米コミュニティ開発イニシャチ

⁷³ 以下、ロックフェラー財団の事業の記述は、特に参照文献についての言及がない限り、同財団のウェブサイトに掲載された情報に基づく。

ブ」プログラムを立ち上げて支援を続けてきた。98年には、独自のミッション関連投資プログラム ProVenEx (the Rockefeller Foundation's Program Venture Experiment)を立ち上げ、助成財団のミッション投資プログラムの戦略化の先駆的事例を提供してきた。さらに、2001年には、国際開発協力分野における社会的インパクト投資団体の先駆的モデルであるアキュメン・ファンドの設立を支援している。このように、他の米国助成財団に先駆けて、マーケット・メカニズムを活用した支援形態の発展に取り組んできたロックフェラー財団は、その蓄積を活かし、さらに社会的インパクト投資を発展させるために、2007年より、社会的インパクト投資促進を目的としたグラント・プログラムを立ち上げ、社会的インパクト投資が発展するための基礎となる環境整備に取り組んでいる⁷⁴。

具体的には、まず、米国の主要なシンクタンクや研究機関に対する社会的インパクト投資を促進するための政策研究支援があげられる。ロックフェラー財団は、ハーバード大学社会的インパクト投資政策コラボラティブやモニター・インスティテュートなどへの研究支援と、その政策提言レポートの公表により、社会的インパクト投資の促進に関する政策コミュニティの合意形成を図ってきた⁷⁵。また、社会的インパクト投資団体間のネットワークを促進するため、SOCAP (Social Capital Markets Conference)のような関係者による大規模な会議や、Mission Investors Exchangeのような中間団体の設立・運営を積極的に支援してきた。特に、ロックフェラー財団の全面的な支援の下に設立されたグローバル・インパクト投資ネットワーク (GIIN) は、グローバルなネットワーク促進と標準化の中核的な担い手として、社会的インパクト投資の促進に多大な貢献を行っている。また、ロックフェラー財団は、社会的インパクト投資に民間投資団体が参入することを促進するため、投資に関するレーティング・システムの開発・標準化に積極的に取り組んでいる。B-Labが開発したグローバル・インパクト投資レーティング・システム (GIIRS: Global Impact Investing Ratings System) と、グローバル・インパクト投資ネットワークが開発したインパクト報告&投資スタンダード (IRIS: Impact Report & Investment Standard) は、現在、社会的インパクト投資のレーティングと報告システムのスタンダードになりつつあるが、両システムともに、ロックフェラー財団は開発過程から積極的に支援してきている。最後に、ロックフェラー財団は、米国外での社会的

⁷⁴ 詳細については、同財団の社会的インパクト投資プログラムに関するウェブサイト参照：
<http://www.rockefellerfoundation.org/what-we-do/current-work/harnessing-power-impact-investing>

⁷⁵ 例えば、Ben Thornley, David Wood et al. (2011)参照

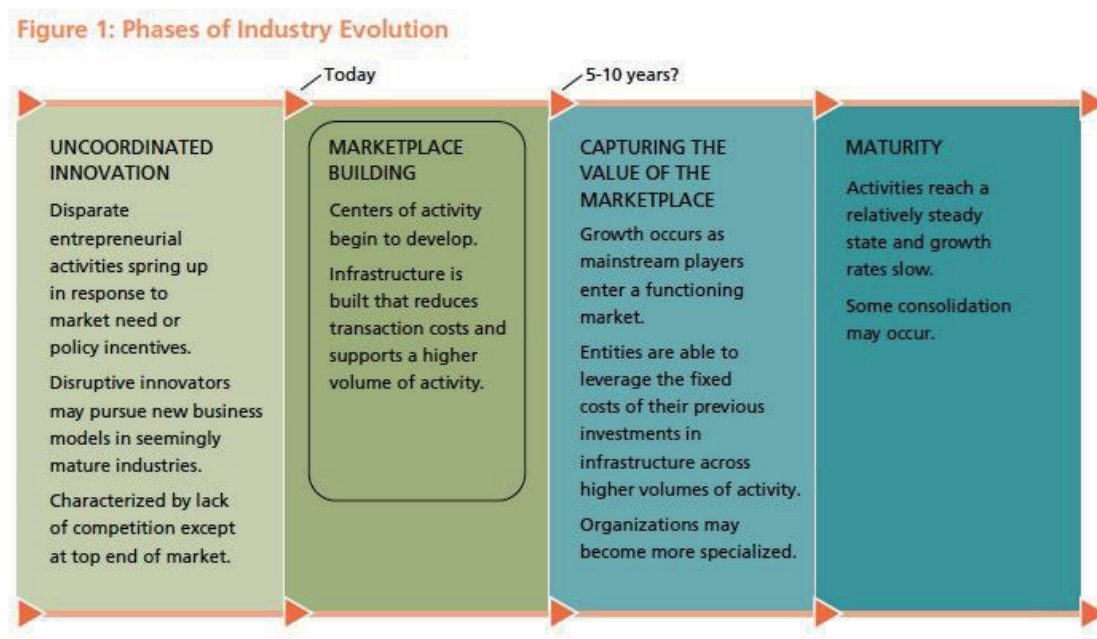
インパクト投資マーケットの拡大にも積極的に取り組んでおり、シンガポールやケニアにおける社会的証券取引所の立ち上げや、英国における社会的証券取引所設立に関するフィジビリティ・スタディなどに支援を行っている⁷⁶。このようなロックフェラー財団の取り組みは、政策担当者の合意形成、社会的インパクト投資に関する取引費用の低減、社会的インパクト投資に関する社会的認知の増大などを通じて、社会的インパクト投資の促進に大きく寄与している。こうしたロックフェラー財団の取り組みは、社会的インパクト投資に関連したエコ・システムの構築プロセスに対し、戦略的にグラント・メイキングを行ってきたと言い換えることが出来るだろう。

2012年7月、ロックフェラー財団は、「インパクトを加速させる：社会的インパクト投資産業構築プロセスにおける成果、課題、そして次のステップ」という報告書⁷⁷を発表した。これは、ロックフェラー財団が、今まで行ってきた社会的インパクト投資促進に向けた環境整備プログラムの成果を振り返り、社会的インパクト投資が産業としてどこまで発展してきたかを評価した上で、今後の更なる発展のために必要な政策をまとめたものである。これによれば、社会的インパクト投資産業は、現在、個別にイノベーションが進められた段階から、まとまった市場形成の段階へと進みつつある。今後、この市場形成をさらに進めて、自律した市場の成熟にまで至るのがロックフェラー財団の戦略である。（表13 「社会的インパクト投資産業の発展段階」参照。）

⁷⁶ シンガポールについては Impact Investment Exchange Asia、ケニアについては Kenya Social Investment Exchange、英国については Social Stock Exchange のウェブサイトをそれぞれ参照。

⁷⁷ E. T. Jackson and Associates Ltd., (2012)

表 1 3 社会的インパクト投資産業の発展段階



では、なぜ、ロックフェラー財団のような大型の助成財団が、これほどまでに社会的インパクト投資セクターの発展にコミットするのだろうか。本レポートで今まで繰り返し述べてきたように、国際開発協力分野やグローバル・フィランソロピー分野において、助成財団が占める割合はそれほど大きくない。限られた資源を有効に活用して助成財団がインパクトのある事業を行うためには、戦略が必要となる。ロックフェラー財団の戦略は、社会的インパクト投資を自律的な産業として成立させることにより、現在、フィランソロピーのフロンティアとなっている新たな資金調達メカニズムを制度化することにある。これにより、社会的企業などに民間資金が流れ込むようになれば、ロックフェラー財団が単独で支援するよりもはるかに大規模のインパクトを期待することが出来る。ロックフェラー財団が行っているエコ・システムの構築に向けた試みは、この意味で、究極のインパクト実現を目指した戦略的グラント・メイキングであると言えるだろう。

第六章 グローバル・フィランソロピー・コミュニティの強化

前章では、米国を中心に、大きな環境変化の中で、助成財団がいかに関与・メイキングの戦略性を向上させ、また、社会的インパクト投資などのマーケット・メカニズムを利用した新しい支援形態に積極的に関わっているかを見てきた。これを踏まえ、この章では、グローバル・フィランソロピーの領域に焦点を当て、助成財団がグローバル・フィランソロピーを強化するために行っている取り組みを分析する。

近年、グローバルな課題解決に対する関心が高まる中、国際的なグラント・メイキングを行っている助成団体の世界では、既存の団体を中心として国際的なネットワークを強化しようという動きがある。また、新たに国際助成プログラムを立ち上げようとする助成団体をサポートすることで、グローバル・フィランソロピー・コミュニティを強化しようという動きも存在する。さらに、グローバル・フィランソロピーの基盤整備を目指す動きもある。この章では、欧米を中心に、このような近年の動向を概観してみたい。

なお、第一章で分析したように、助成プログラムの担い手は、狭義の助成財団のみならず、事業財団や基金など、多様な形態の団体を含んでいる。これは国際助成プログラムの領域でも同様である。このため、本章では、助成財団のみに対象を限定せず、広く国際助成プログラムを扱っている助成団体全般の動向について見ることにする。

1. グローバル・フィランソロピー・ネットワーク構築の試み

(1) グローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシャチブ

グローバル・フィランソロピーを強化する上で最も重要な方策は、主要な助成団体間のネットワークを構築することである。国際的なグラント・メイキングを行っている助成団体ネットワークが構築され、このネットワークを通じて国際助成分野における優先領域、ベスト・プラクティスや革新的な取り組みに関する情報が共有されれば、国際助成団体の個々のグラント・メイキングの戦略性向上に資するのみならず、共同ファンディングの可能性を拓くことが出来る。また、ネットワークを通

じて強固なコミュニティが形成されれば、グローバル・フィランソロピーを推進していくための戦略策定やアドボカシー活動も可能になる。

このような問題意識に基づき、米国財団協議会、欧州財団センターおよびグラント・メーカー支援国際イニシャチブ（WINGS）は、共同プロジェクトとして、2009年にグローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシャチブを立ち上げた。このイニシャチブの目的は、「グローバル・レベルにおけるフィランソロピーの実践とインパクトを増進するための新手法の開発」であり、3つの優先領域として、「グローバルなレベルにおけるフィランソロピー強化のための法規制環境の改善」「グローバルなレベルにおけるフィランソロピー間の協働促進のためのモデル開発」「政策担当者／多国籍機関との関係強化のための主要機会の同定」を設定し、それぞれの優先領域における助成団体間の協働を促進することを目指している⁷⁸。

この目的を実現するため、同イニシャチブは、「法制および規制」、「協働」、「フィランソロピー活動への参加」の3つのワーキング・グループを設置し、各分野での調査、政策提言、共同プロジェクトの立ち上げなどの準備を進めている。すでに、「北アフリカおよび中東の平和的移行支援」と「持続可能な都市のためのファンダーズ・フォーラム」の2つの共同パイロット・プログラムを立ち上げている。また、2013年には、「国境を越えるフィランソロピーに関する指標」策定プロジェクトを立ち上げ、国境を越えたフィランソロピー活動に影響を与える法制上および税制上の要件についてのベンチマーク・ツールを各国の国際助成団体に提供する予定である。各国の助成団体は、国境を越えたフィランソロピー活動促進に向けた現状調査や政府向けのアドボカシー活動を展開する際に、このベンチマークを活用できるため、今後、国境を越えたフィランソロピー活動の促進が期待できる⁷⁹。

本イニシャチブのプロジェクトは、米国財団協議会および欧州財団センターのウェブサイト等を通じて、それぞれの加盟団体に報告される。両団体は、それぞれ、米国および欧州における助成団体の代表的なネットワークであり、その影響力は大きい。両団体を軸とした本イニシャチブは、今後、グローバルなレベルにおける助成団体ネットワークとして、発展していくことが期待される。

⁷⁸ グラント・メーカー支援国際イニシャチブのウェブサイト参照：
<http://www.wingsweb.org/?page=GPLI>

⁷⁹ 詳細については、Sevdalina Rukanova (2012)参照

表14 グローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシャチブのタスク・フォース・メンバー・リスト

Global Philanthropy Leadership Initiative Task Force Members

As at 15 May 2011

Co-Chairs

Emilio Rui Vilar, Fundação Calouste Gulbenkian & Chair, European Foundation Centre
William S. White, Charles Stewart Mott Foundation

Members Europe

Astrid Bonfield, The Diana, Princess of Wales Memorial Fund
Kathleen Cravero-Kristoffersson, Oak Foundation
Ingrid Hamm, Robert Bosch Foundation
Lisa Jordan, Bernard van Leer Foundation
Bernhard Lorentz, Stiftung Mercator
Massimo Lanza, Fondazione di Venezia
Norine MacDonald, NEF Mercator Fund
Marco Parlangeli, Fondazione Monte dei Paschi di Siena
Anna Piotrovskaya, Dmitry Zimin Dynasty Foundation
Luc Tayart de Borms, King Baudouin Foundation

Members North America:

Elizabeth Campbell, Rockefeller Brothers Fund
Emmett Carson, Silicon Valley Community Foundation
Ann Cramer, IBM
Michael Deich, The Bill and Melinda Gates Foundation
Arturo Elias Ayub, The Telmex Foundation
David Ertzwiler, Medtronic Foundation
Robert Gallucci, The John D. and Catherine T. MacArthur Foundation
Craig Kennedy, The German Marshall Fund of the United States
Carol Larson, The David and Lucile Packard Foundation and Chair, Council on Foundations
Kevin Murphy, Berks County Community Foundation
Suzanne Siskel, Ford Foundation
Chet Tchozewski, Global Greengrants Fund
Faye Wightman, Vancouver Foundation

Members Other World Regions:

Akwasi Aidoo, TrustAfrica
Brizio Biondi-Morra, Fundación Avina
Steve Killelea, The Charitable Foundation
Atallah Kuttab, Welfare Association
Ana Lucia Lima, Instituto Paulo Montenegro
Don Mohanlal, The Nand & Jeet Khemka Foundation

(2) その他のグローバル・フィランソロピー・ネットワーク

グローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシアチブ以外にも、国際的なグラント・メイキングを行っている助成団体やフィランソロピストのネットワーク構築に向けた様々な試みが進められている。以下、主要なものを概観してみよう。

WINGS (Worldwide Initiatives for Grantmaker Support)

1999年に設立されたグラント・メーカー支援団体の国際的な情報交換フォーラム。現在、全世界54カ国145協会／団体を擁し、グラント・メーカー支援に関する唯一の国際ネットワークとなっている。2011年時点で、米国の非営利団体として法人登録され、事務局はブラジル・サンパウロに置かれている。WINGSは、国際社会におけるグローバル・フィランソロピーの促進のために、調査研究、アドボカシー、ネットワーク形成、情報共有、人材育成などの様々なプロジェクトを行っている。特に、近年は、米国のThe Philanthropic Initiativeと共同でグローバル・フィランソロピーの実態調査に取り組んでおり、2011年には準備報告を発表した⁸⁰。この調査が進めば、グローバル・フィランソロピーの全体像を把握することが出来る貴重な資料となり、今後、グローバル・フィランソロピーのネットワーク化や協働が更に進展することが期待される。

グローバル・フィランソロピー・フォーラム

2001年に設立されたフォーラム。北カリフォルニア国際問題協議会が事務局となり、毎年1回、北カリフォルニアで開催される。フォーラムには、米国を中心に世界中の助成団体や個人フィランソロピスト、企業フィランソロピー関係者等が集まり、3日間にわたり、最新の国際フィランソロピーに関わる問題について協議し、また参加者相互のネットワーク形成を促す。参加は招待ベースで、一般の参加は認められていない。

グローバル・フィランソロピスト・サークル

シナゴス財団が2001年に開始したグローバル・フィランソロピストをメンバーとするネットワーク。フィランソロピー活動を積極的に行っている個人・家族を基本的に対象とする。現在、全世界25カ国から、75家族、250名が参加している。サーク

⁸⁰ Paula D. Johnson (2011)

ルのメンバーになると、年一回の年次総会に参加して他のメンバーと交流できる他、1週間にわたるリトリートや各種ワークショップに参加してフィランソロピーに関する理解を深めたり、フィランソロピー専門家のアドバイスを受けたりすることが出来る。一連のプログラムに参加することで、メンバーは、グローバル・フィランソロピーを展開するに必要な知識とノウハウを習得し、またネットワークを通じて最新の動向を知ることを通じて、グローバル・フィランソロピーの積極的な担い手となることが可能となる。

戦略的フィランソロピーに関する国際ネットワーク

ドイツを代表する国際財団の一つである Bertelsmann 財団が 2000 年から 2004 年に実施したプロジェクト。ジャーマン・マーシャル・ファンド、フォード財団、キング・ボードウィン財団、チャールズ・スチュワート・モット財団と、アトランティック・フィランソロピーが中心となり、革新的な取り組みを行っている財団のベスト・プラクティスを共有し、グローバルな領域で活動している助成財団の戦略性の向上を図ると共に、こうした助成財団関係者による国際的なネットワークを構築することを目的とした。ネットワーク自体は、2005 年の報告書刊行⁸¹をもって終了したが、その後のグローバル・フィランソロピー促進に向けた様々な試みを促進させる契機となったプロジェクトとして注目される。

(3) 地域レベルのフィランソロピー・ネットワーク

グローバルなネットワークのみならず、特定の国・地域におけるネットワーク構築の試みも各地でなされている。米国財団協議会や欧州財団センターもこのような地域ネットワークの例と言えるだろう。グローバルなネットワークが、環境、気候変動、貧困、疫病、ジェンダー、開発、災害、紛争などのグローバルな課題の解決に向けた助成団体のネットワーク化を目的とするのに対し、地域ネットワークは、地域に共通の課題の解決に向けた助成団体のネットワーク化を主たる目的とする点で異なる。このため、ネットワークに参加する団体は、主に国内向けの助成事業を行うものが中心となるが、グローバル化が進展している現代社会においては、例えば、移民問題や環境問題を扱えば、結局、国境を越えたプロジェクトに発展せざるを得ないため、国際的な助成も対象とせざるを得ない。また、地域ネットワークは、グローバル・ネットワークとの連携を進める際の窓口としても機能することが出来る。

⁸¹ Dirk Eilinghoff ed. (2005)

このため、このような地域ネットワークも、国際助成団体のグローバル・コミュニティ形成において重要な役割を果たしうると言えるだろう。主なネットワークは以下の通りである。

表 1 5 主要地域ネットワーク

名称 (ウェブサイト)
欧州
Donors and Foundations Network in Europe (DAFNE) http://www.dafne-online.eu/
Network of European Foundations (NEF) http://www.nef-europe.org
Grantmakers East Forum http://www.gef.efc.be
中東・アフリカ
African Grantmakers Network http://www.africangrantmakersnetwork.org
Arab Foundations Forum http://www.arabfoundationsforum.org

残念ながら、アジア太平洋地域をカバーする地域ネットワークは、現時点では存在しない。日本、中国、インド、パキスタンなどのナショナル・レベルのネットワークが存在するのみである。ただし、新興経済国である中国、インドでは、ナショナル・ネットワークが活発に活動しており、今後、グローバル・ネットワークとの結びつきが強まる可能性が高い。こうした状況を踏まえ、インドや中国と様々なレベルで関係の深いシンガポールが、地域ネットワークの構築を積極的に進めており、2012年9月に初のアジア・フィランソロピー・サミットを開催した。主催団体は、シンガポール国立ボランティア&フィランソロピー・センターだが、先述したグローバル・フィランソロピー・フォーラムも協力団体として参加している。また、会議参加者には、アジアのみならず、米国、英国、オーストラリアなど先進国の助成団体も参加しており、今後、アジア太平洋を基盤としたグローバルなフィランソロピー・ネットワークに発展する可能性がある。

なお、このようにアジアに発展しつつある助成団体のネットワークをグローバル・フィランソロピー・ネットワークに取り込もうという動きも活発化している。例えば、ハーバード大学ハウザー・センターは、中国の非営利団体研究プログラムを立ち上げ、中国の助成財団との交流を進めている。また、米国財団協議会も、中国財団センターと共同で、国際グラント・メイキングのトレーニング・プログラムを開

始した。欧州については、中国・ヨーロッパ・フォーラムが、「財団の役割と責任」分科会を立ち上げ、中国とヨーロッパの財団関係者の対話を進めている。今後、インドや他のアジア諸国における財団セクターが発展するに伴い、これらの国や地域とも同様のプログラムが立ち上がることが期待される。

表 1 6 アジアの主要ナショナル・ネットワーク

名称 (ウェブサイト)
東アジア
助成財団センター http://www.jfc.or.jp
China Foundation Center http://en.foundationcenter.org.cn
東南アジア
National Volunteer and Philanthropy Center in Singapore http://www.nvpc.org.sg/
The Center for the Advancement of Philanthropy in Malaysia http://cenapmalaysia.wordpress.com
南アジア
SAMPRADAAN: Indian Center of Philanthropy http://www.sampradaan.org/
Center for Advancement of Philanthropy in India http://capindia.in/
Dasra: Catalyst for social change http://www.dasra.org/
Pakistan Center for Philanthropy http://www.pcp.org.pk
大洋州
Philanthropy Australia http://www.philanthropy.org.au
Philanthropy New Zealand http://www.philanthropy.org.nz

(4) 個別分野のフィランソロピー・ネットワーク

米国や欧州では、グローバルな問題に関心を持って活動している助成団体が、それぞれの活動分野ごとにネットワークを構築して情報交換を行うとともに、必要に応じてパートナーシップを組んで共同プロジェクトを行ったり、アドボカシーを共同で行ったりという形で、協働を進めている。このようなネットワークに参加することで、助成団体は、各分野における最新動向を把握し、また他団体が行っている革新的な試みや成功事例を学び、それぞれの団体のグラント・メイキングの戦略性を高めている。主なネットワークとしては、以下のものがある。

表17 分野別フィランソロピー・ネットワーク

名称 (ウェブサイト)
米国
Africa Grantmakers Affinity Group http://www.africagrantmakers.org/
Environmental Grantmakers Association http://ega.org
Edge Funders Alliance http://www.edgefunders.org
Grantmakers in Health http://www.gih.org
International Funders for Indigenous Peoples http://www.internationalfunders.org
International Human Rights Funders Group http://www.ihrfg.org
Peace and Security Funders Group http://www.peaceandsecurity.org/
Women's Funding Network http://www.womensfundingnetwork.org
欧州⁸²
European Environmental Funders Group http://www.efc.be/programmes_services/thematic-networks/environment/Pages/default.aspx
European Children and Youth Funder's Network http://www.efc.be/programmes_services/thematic-networks/Children-youth/Pages/default.aspx

2. グローバル・フィランソロピー・コミュニティの拡大

(1) 家族財団やコミュニティ財団の国際助成プログラム開発支援

以上は、既に国際助成プログラムを持っている既存の助成団体のネットワーク形成に向けた取り組みである。これに加え、現在、欧米諸国では、新たに国際助成プログラムを開始しようという助成団体をサポートしたり、彼らを積極的にグローバル・ネットワークに取り込んだりすることで、グローバル・フィランソロピー・コミュニティ全体の強化を図ろうという動きが見られる。

⁸² 独自のウェブサイトを確認出来なかったためにリストに掲載しなかったが、European Foundation Center (2008) によると、このリストに掲載したもの以外にも、The European HIV/AIDS Funders Group、The Disability Interest Group、The Diversity Interest Group、The Social Investment Group などのネットワークが活動しているとのことである。

欧米諸国では、90年代以降、多くの独立財団が新たに設立された。これら新設財団の中には、グローバルな課題の解決に向けたグラント・メイキングに取り組むものも現れてきている。また、欧米諸国における移民コミュニティの拡大に伴い、移住先の国で成功した個人や企業が、本国の災害支援や開発支援のためのフィランソロピー活動を開始するという事例も現れてきている。彼らは、自ら財団を設立して、本国向けの国際助成プログラムを立ち上げる場合もあるが、既存のコミュニティ財団やドナー・アドバイズド・ファンドを利用して本国向けの国際助成を行うことを希望する場合もある。後者の場合、コミュニティ財団やドナー・アドバイズド・ファンドは、こうした移民コミュニティの要望を踏まえ、新たに国際助成プログラムを立ち上げる必要に迫られる。

国際助成プログラムを立ち上げることは、国内助成プログラムを立ち上げることに比べて、様々な困難が伴う。米国の場合、内国歳入庁の免税ステータスを確保するためには、助成先団体が非営利団体法人格を持っている必要があるが、海外の団体に支援する場合、当該団体が米国の非営利団体に準拠する法人格を持っていることを内国歳入庁に証明しなければならない。また、9.11同時多発テロ後に成立した反テロ法は、海外の団体に支援する際に、その団体が米国政府のテロ支援団体リストに入っていないかどうかをチェックすることを義務づけている。こうした手続きは煩雑で、新設の独立財団やコミュニティ財団にとっては大きな負担である。また、新設の独立財団やコミュニティ財団が、自らのミッションに合致した助成先団体を選定し、そのグラント・プロジェクトのモニターや評価を行うことも、海外の団体に対して支援する場合には大きな負担となる。

このように、新設の独立財団やコミュニティ財団が新たな国際助成プログラムを開始するにあたって直面する困難を緩和するために、欧米では、様々な支援プログラムが開発されている。以下、代表的なプログラムを見てみよう⁸³。

全米財団評議会のグローバル・フィランソロピー・プログラム

全米財団評議会は、会員団体向けサービスの一環として、国際助成プログラムの開

⁸³ この点に関連し、Paula D. Johnson & Stephen P. Johnson (2006) は、コミュニティ財団をグローバル・フィランソロピーに積極的に取り込んでいくために、グローバル・フィランソロピー・ネットワークへの参加奨励や様々な基盤整備プロジェクトを提案している。

始・運営をサポートするグローバル・フィランソロピー・プログラム⁸⁴を行っている。サービスの内容は、国際助成を行う際に留意すべき法的手続きに関するマニュアルの提供、国際助成の立ち上げ・運営に関するマニュアルの提供、世界のフィランソロピーの現状に関する情報提供、メンバー限定のオンライン・ディスカッション・フォーラムへの参加、グローバル・grant・メイキング・インスティテュートという国際助成団体向けのトレーニング・ワークショップの開催等である。これら一連のプログラムを通じて、米国の新設の独立財団やコミュニティ財団は、国際助成に関する理解を深め、独自のプログラムを開発・展開することが出来るようになることが期待されている。

国境なきgrant・メーカー

国境を越えたgrant・メイキングを行っている助成団体をサポートするためのネットワーク。米国の団体を中心に、現在、約 160 の助成団体が加盟している。対象となる国際助成プログラムは、主として開発途上国向けのものである。国境なきgrant・メーカーの加盟団体は、年次総会に参加してネットワーキングを行う機会を得ることが出来るほか、国境を越えたgrant・メイキングを行うに必要な会員限定のリソースやワークショップ、コンサルティング・サービスにアクセスすることが出来る。また、メンバーの要望に応じて、特定の課題を対象としたイシュー・グループを立ち上げ、グループ内での情報交換や相互サポートなども可能である。さらに、国境なきgrant・メーカーは、国際助成を行うにあたって障害となる法的・制度的制約の緩和・撤廃のためのアドボカシー活動にも取り組んでおり、議会への働きかけや政策提言などを行っている。

(2) 地方やディアスポラ・フィランソロピーのネットワーク構築

国際助成プログラムの担い手は、ニューヨークやワシントンなどの大都市圏のみならず、地方レベルにも広がっている。こうした地方の助成団体は、どうしても、大都市圏におけるナショナル・レベルでのネットワークへのアクセスの機会が限定されてしまう。このため、米国では、地方レベルで国際助成団体ネットワークを設立し、ネットワークを通じた情報共有と相互学習によって、国際助成団体を支援しよ

⁸⁴ 詳細については、ウェブサイト参照：

<http://www.cof.org/whoweserve/international/index.cfm?navItemNumber=14852>

うと言う動きも見られる。具体的には、例えば、以下のネットワークが活動している。

表 1 9 米国における地方レベルのフィランソロピー・ネットワーク

名称 (ウェブサイト)
New England International Donors http://www.neidonors.org
Pacific Northwest Global Donors Conference http://www.globaldonorsconference.org

また、移民コミュニティが、本国向けのフィランソロピー・プログラムを展開する際には、可能な限り同じエスニック・グループでネットワークを形成し、このネットワークを通じて情報を共有した方が、よりインパクトの大きな支援を行うことが出来る。米国では、このような移民コミュニティが本国向けに行うフィランソロピー活動は、ディアスポラ・フィランソロピーと呼ばれ、近年、注目を集めている⁸⁵。これに伴い、現在、米国では、以下の通り、ディアスポラ・フィランソロピー促進のためのネットワークも設立され始めている。

表 2 0 ディアスポラ・フィランソロピー・ネットワーク

名称 (ウェブサイト)
Hispanics in Philanthropy http://www.hiponline.org
Asia Pacific / Islanders in Philanthropy http://www.aapip.org

なお、ディアスポラ・フィランソロピーについては、例えば、インド財団やブラジル財団など、米国在住の移民コミュニティの寄附に基づいて本国の開発や貧困などの問題に取り組む財団が立ち上がっている。また、Give2Asia は、オンライン・プラットフォームを通じて、米国の寄附を集め、これに基づいてアジアの非営利団体を支援するというユニークな試みである。Give2Asia への寄付者の多くは、アジア系アメリカ人であると推測されるため、これもディアスポラ・フィランソロピーの一形態と見なしてよいだろう。第四章で紹介したハドソン研究所の調査では、国際開発分野に流れ込む資金において、移住者による本国への海外送金がグローバル・フィ

⁸⁵ 例えば、ハーバード大学のグローバルな公平性確保イニシャチブは、ディアスポラ・フィランソロピーに関する研究書を複数公刊している。

ランソロピー以上に大きな比重を占めていた。移住者による本国への海外送金は、基本的には家族や親族向けの送金が大部分を占めていると思われるが、今後、移民コミュニティの経済的地位が向上するに伴い、より一般的なコミュニティの発展や母国の問題解決のための寄附が増えていくことが予想される。特に、本国で大規模な災害が起きた場合には、移民コミュニティの寄付活動が重要な役割を果たす。ここで紹介したネットワークやプラットフォームは、今後、ディアスポラ・フィランソロピーの担い手として大きく発展していく可能性がある。

3. グローバル・フィランソロピーのインフラストラクチャー整備

以上、グローバル・フィランソロピーのネットワーク形成と強化、およびこうしたネットワークへの家族財団、コミュニティ財団の取り込みについて見てきた。こうした取り組みを通じて、グローバル・フィランソロピーの担い手の裾野は、確実に広がってきていると言えるだろう。これは、引き続き推進していかなければならない。他方、グローバル・フィランソロピーがさらに拡大していくためには、その制度的基盤が整備される必要がある。最後に、この点について見てみよう。

(1) 全米財団評議会とテク・スープ・グローバルによる NGOsource Project

米国の助成団体が、海外の団体に助成する際、最大の障害となっているのは、助成を受ける団体が、米国の非営利団体と同等の非営利性を持っていることを確認しなければならない点である。現行の内国歳入庁の規定では、海外の団体が、米国の非営利団体と同等の非営利性を持っていることを証明するためには、当該団体がその国の政府から非営利団体であると認められているという証明書を用意するか、あるいは弁護士の証明書を用意する必要がある。各国の非営利団体に関する法整備状況が異なるという現状では、このような証明手続きは、米国の助成団体にも、海外の助成を受ける団体にも大きな負担となり、国際助成を進める上での障害となっている。

全米財団評議会とテク・スープ・グローバルは、この問題を解決するために、NGOsource Project を立ち上げた。これは、従来、助成団体が個別に行ってきた非営利確認手続きを NGOsource が一元的に代行することで、助成団体が今まで確認のために支払ってきたコストを下げるとともに、助成を受ける団体の手続き上の負担も軽減しようと言うものである。具体的には、米国の助成団体が、海外のある団体に

対する助成を決定した場合、従来であれば、一件ごとに 5000 ドルから 1 万ドルの経費を法律事務所に支払って、非営利性に関する証明文書を作成していたのに対し、NGOsource を利用すれば、年会費と一件あたり千数百ドルの経費で証明文書の発行を受けることが出来るようになる。助成を受ける団体も、従来であれば、助成団体から助成を受ける度に証明文書作成手続きを行う必要があったのに対し、NGOsource を経由すれば、手続きは一回で済むことになるため、事務負担が大幅に削減されることになる。

米国財団協議会とテク・スーパ・グローバルは、このシステムの導入に向けて政府・議会関係者に積極的なアドボカシー活動を展開してきた。既に、クリントン国務長官は、NGOsource 導入を支持することを表明しており、また、実用化に伴うシステムも完成している。現時点では、内国歳入庁と米国財務省は、この NGOsource を通じた非営利性証明手続きを認めるための改訂ガイドラインを提案しており、これが承認されれば、NGOsource は実用化されることになる。このシステムが実用化されれば、米国の助成団体による国際助成手続きの経費と手続きが大幅に軽減されるため、国際助成が促進されることが期待される。

(2) 欧州域内における国際助成促進に向けた取り組み

欧州域内における国際助成についても同様の問題がある。今まで述べてきたように、欧州各国では、統一的な法は存在せず、また非営利団体に関する法制も異なる。このような状況の下では、助成団体が国際助成を行う際に、様々な問題が生じうる。例えば、A 国所在の助成団体が、B 国で資産を運用しており、その運用収入を C 国の団体に支援するというケースを考えてみよう。この場合、当該助成が、助成団体による非営利団体への助成として課税対象とならないためには、どの国の法律を適用すれば良いだろうか。あるいは、A 国所在の個人が、B 国で運用している資産を利用して、C 国に助成財団を設立する場合、これが非課税となるためにはどのような手続きを経なければならないのだろうか。

現在のように、欧州域内で統一的な法が整備されていない状況では、こうした国境を越えたフィランソロピー活動には、常に関係政府による恣意的な課税適用のリスクが残る。これは、国境を越えたフィランソロピー活動の発展にとって大きな障害となる。第二章で紹介したように、現在、欧州委員会は欧州財団法の制定に向けた準備を進めており、これが導入されれば、助成団体の国際助成に関するリスクは大

幅に低減することになるが、個人や企業の寄附については、引き続きリスクが残る。これは、個人や企業が、国境を越えて財団や基金を設立する際も同様である。

このような問題意識を踏まえ、ベルギー所在のキング・ボードウィン財団は、ギビング・イン・ヨーロッパというウェブサイトを立て、欧州域内における国境を越えた寄附に関する税制上の留意事項や各国の寄附関連法制の情報をオンライン上で提供している。助成団体や企業、個人は、国際的な寄附を行う際に、このサイトをチェックすることで、関係する国の寄附関連法制を確認し、課税リスクを軽減することが出来る。

同時に、キング・ボードウィン財団は、欧州各国の財団と協力して、TGE (Transnational Giving Europe) というプロジェクトも運営している。これは、欧州域内の企業や個人が、国境を越えた寄附を行う場合、寄附控除を確実に受けることが出来るよう、海外の団体に直接資金を送金するのではなく、自国内の TGE 加盟団体に資金を提供し、TGE ネットワークを通じてこの資金が対象となる海外団体に送金されるシステムである。欧州財団法が制定されるまでは、この TGE が、国境を越えた送金で寄附控除を受けることが出来る最も確実な方法であると言えるだろう。

このように、欧米では、国際助成を含めたグローバル・フィランソロピーの促進に向けて、様々な取り組みがなされている。上記以外にも、米国財団評議会や欧州財団センターなどのネットワーク団体が、グローバル・フィランソロピーの促進に向けて様々な調査、提言、アドボカシー活動や教育・啓蒙活動を行っている⁸⁶。また、国際非営利法センターは、グローバル・フィランソロピーを推進する上での法的障害を調査し、その解決に向けた提言を行っている⁸⁷。国際助成にコミットしている欧米の主要助成財団も、こうした様々なプロジェクトへの支援を通じて、グローバル・フィランソロピーの発展に努めている。助成財団は、単に国際助成を通じてグローバルな課題解決に貢献するのみならず、このようなグローバル・フィランソロピー促進に向けた基盤整備を行うことを通じて、国際社会に貢献していることを忘れてはならないだろう。これは、国際的に活動している助成財団に求められている最も重要な役割の一つである。

⁸⁶ 米国財団評議会と欧州財団センターの協働事業の成果の一つが、「国際フィランソロピーのためのアカウンタビリティ諸原則」(Council on Foundations & European Foundation Centre (2007)) の設定である。

⁸⁷ David Moore & Douglas Rutzen (2011)参照

第七章 結論

1. 日本の助成財団を巡る環境の変化

(1) 前章までのまとめ

以上、米国を中心にグローバル・フィランソロピーの展開と、これに対応した助成財団の対応を見てきた。改めてポイントをまとめておこう。

1. 1990年代から2000年代にかけ、米国では助成財団が大幅に発展した。欧州でも国により事情が異なるが、全体としてはやはり助成財団の発展が見られる。他方、助成財団の助成金が非営利団体の総収入に占める割合は限定的であり、また、グローバル・フィランソロピー全体の資金の流れの中でも、一般に考えられているほどその割合は大きくはない。このため、助成財団は、従来から、グラント・メイキング戦略を向上させることで、助成インパクトの拡大を図ってきている。この典型的な例が、ロジック・モデルに基づくグラント・メイキング戦略の策定である。
2. 同時期、グローバル化の進展に伴い、グローバル・フィランソロピーも大きく発展した。担い手も、国際助成を行っている助成財団のみならず、国際NGO、資金仲介団体、ドナー・アドバイズド・ファンド、オンライン寄附プラットフォームなどの新たなプラットフォームが登場し、多様化が進んでいる。また、マーケット・メカニズムを取り入れた社会的企業の発展に伴い、社会的インパクト投資、クラウド・ファンディング、社会的証券取引所など、社会的企業に対する新たな資金提供方法が発展しつつある。
3. このような流れの中、助成財団は、グラント・メイキング戦略の更なる向上のために、ベンチャー・フィランソロピー、触媒型フィランソロピー、共同ファンディングなどの多様な支援形態を発展させつつある。また、社会的企業や社会的インパクト投資との連携を強化するために、プログラム関連投資、ミッション関連投資などの支援形態を発展させると共に、新たなセクターが発展していくためのエコ・システムの構築を支援している。さらに、助成財団は、グローバル・フィランソロピー分野における活動を促進するため、ネットワーク化、コミュニティ強化、インフラストラクチャー整備などに努

めている。アジアにおいても、ナショナル・センター設立の動きやグローバル・フィランソロピー・コミュニティ参加に向けた動きが加速しつつある。

(2) 日本の助成財団を巡る環境の変化

では、同時期に日本では、助成財団とこれを巡る社会環境にどのような変化があったのだろうか。また、日本の助成財団は、上に述べたような国際的な動向に対し、どのように関わってきたのだろうか。助成財団を含めた日本の市民社会は、90年代以降、劇的な変化を遂げてきている。この動きを要約することは、筆者の能力を超えているが、あえて、本レポートに関連する助成財団とグローバル・フィランソロピーの展開に関わる部分に限定して要約すると以下のようなになるだろう⁸⁸。

1. 1990年は、日本のフィランソロピー元年と呼ばれた。同年、企業メセナ協議会が設立され、経団連1%クラブが正式に発足している。また、助成財団の設立数がピークに達した。しかし、その後、助成財団設立数は90年代から2000年代を通じて減少の一途をたどっている。また、低金利の中、助成金総額も1993年をピークに減少に転じ、2010年時点ではピーク時の半分近くとなっている⁸⁹。2006年には公益法人制度改革三法が成立し、従来の財団法人は2013年までに新公益法人制度下の法人に移行することになった。新公益法人制度は、主務官庁制・許可主義を廃止し、公益認定を第三者機関である公益認定等委員会等の意見に基づくようにするなどのメリットがある反面、収支相償原則や遊休財産保有制限など、基本財産の運用に基づいて助成を行う助成財団にとって大きな制約となりうる制度が適用されたデメリットも大きい⁹⁰。また、公益目的事業の種類や内容の変更にあたっては行政庁の認定を得なければならないという規定は、助成財団のグラント・メイキング戦略策定の柔軟性を損ねる恐れがある。
2. 他方、助成財団以外の支援形態は多様に発展しつつある。1998年に成立した特定非営利活動促進法（NPO法）はNPO法人の設立を可能にした。NPO法人を

⁸⁸ 以下の記述に当たっては、雨森孝悦（2007）、日本ファンドレイジング協会編（2011）、同編（2012）、田中弥生（2011）、信託協会（2012）などを参考にした。

⁸⁹ 助成財団センター（2012）

⁹⁰ 新公益法人制度の問題点については、例えば、入山映（2012）参照。なお、山内直人（2002）は、日米の助成財団の資産運用の相違を分析し、「結局のところ、日本の財団の資産運用のパフォーマンスが低下し、事業規模の縮小を余儀なくされたのは、ほとんど科学的な根拠を持たない不合理な資産運用規制、それに拘束されたナイーブな運用スタンスと、未熟な運用技術によるものと考えられるだろう。」と結論づけている。今後、日本の財団の資産運用を制度面・運用面から改善していくために参考となる意見だと思われる。

支援するための資金源として、NPO 法人、公益信託、任意団体など様々な法人格を持った市民ファンドが生まれている。また、GiveOne など、様々なオンライン寄附プラットフォームも立ち上がっている。この中には、コペルニクのように開発途上地域を革新的な技術や製品で支援するためのオンライン・マーケット・プレイスを提供するというユニークなコンセプトを持ったプラットフォームも含まれる。2003 年にはヴェンチャー・フィランソロピーを促進するためにソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ東京が活動を開始した。2009 年には、日本における寄附文化を促進することを目的に日本ファンドレイジング協会が発足し、日本で初の「寄附白書」の刊行を開始した。2010 年に民主党政権下で設置された「新しい公共」円卓会議では、社会的企業の促進のための諸施策が議論された。さらに、2011 年の NPO 法改正と税制改正により、認定 NPO 法人の認定要件が緩和されると共に寄附税制が大幅に拡充された。また、特定寄附信託制度が導入され、日本でも米国のプランド・ギビングに類似した寄附が可能となった。さらに、社会的インパクト投資の分野においても、例えば、大和証券がインパクト・インベストメント商品の取り扱いを開始している。2006 年にはマイクロ・ファイナンスの促進を目指してプラネットファイナンスジャパンが設立された。さらに、2009 年には、開発途上国向けの社会的インパクト投資を促進することを目的に ARUN が設立され、2012 年にはソーシャル・インベストメント国際シンポジウムを開催するなど、日本の社会的インパクト投資の発展に取り組んでいる。

3. このように、日本においても、欧米諸国と同様に助成団体の多様化の動きや、社会的インパクト投資のような「フィランソロピーのフロンティア」を進展させようという動きが見られる。しかし、日本の助成財団は、国内の寄附制度の発展には一定程度寄与してきているが、残念ながら、欧米の助成財団が展開しているような「フィランソロピーのフロンティア」領域への関与やグローバル・フィランソロピー促進に向けた取り組みに関しては、極めて限定的であったと言わざるを得ないだろう。実際、近年、国際社会で形成されつつあるグローバル・フィランソロピー・コミュニティやネットワークにおける日本の助成財団のプレゼンスは皆無に等しい。

2. 日本の助成財団に求められているもの

日本は、世界第三位の経済大国である。近年の円高により、日本企業は生産拠点の海外移転を進めており、今や、日本企業の多くはグローバル企業となりつつある。また、失われた 20 年と言われる日本経済であるが、例えば、高額資産家 (High Net Worth Individuals) 数は米国に次いで第二位であり、2010 年から 2011 年にかけてその数は 4.8%増加している⁹¹。このような国際社会における日本経済のプレゼンスと富の蓄積を考慮すると、日本のフィランソロピーはまだまだ発展の余地があると思われる。また、そこにおいて日本の助成財団も重要な役割を果たすことが可能だろう。

では、国際社会におけるフィランソロピーの発展に呼応する形で、日本のフィランソロピーを発展させ、さらにこれをグローバル・フィランソロピーの展開とリンクさせていくためには何が求められているのだろうか。また、そのために助成財団には何が求められているのだろうか。

(1) 政府・企業や他の助成団体から見た助成財団の比較優位性

このことを考える上で、まず助成財団の特徴について改めて考えてみよう。助成財団の特徴は、(1) 民間・非営利団体である、(2) 助成事業を主な支援方法としている、(3) 独自の基本財産を有し、その運用収入を基本として事業を展開している、という 3 点に要約できる。これは、助成財団以外の助成団体が持っていない、助成財団の独自の特徴である。これを整理すると以下のようなになるだろう。

	民間・非営利	助成事業	基本財産
助成財団	○	○	○
政府機関助成プログラム	×	○	△
企業社会貢献プログラム	×	○	△
その他 (NPO、公益信託等)	○	○	△

政府や独立行政法人が行っている助成プログラムの中には基本財産を持っているものもあるが、一般には政府の毎年の交付金により運営されているものが大半である。

⁹¹ Capgemini & RBC Wealth Management (2012)

また、政府は民間団体ではない。企業社会貢献プログラムは、企業財団を除けば、基本的に企業からの毎年の寄附金で運営されている。また、企業は非営利団体ではなく営利団体である。NPOは、通常、基本財産の運用収入ではなく一般からの寄附を原資に助成事業を行っている。また、公益信託は個人からの財産の信託を受けて助成事業を行っているが、助成財団と異なり、財産の処分をもって信託は終了する。この意味において、その他の助成団体の資金源は、助成財団の基本財産に比べると安定性に欠けると言えるだろう。また、助成財団は独立した団体として専従スタッフを持つが、公益信託は一般には信託銀行などが運営しており、助成財団のような専門性を持ったスタッフが運営しているわけではないという点でも異なる。

このような基本的特徴は、助成財団にどのようなメリットをもたらすのだろうか。民間・非営利団体であることは、ステーク・ホルダーへの配慮の点で、政府や企業よりも自由に活動できることを意味する。政府の活動は、基本的に税金で賄われているため、納税者と有権者の意向を尊重する必要がある。このため、どうしても公平性を重視し、少数者よりは多数の利益を尊重する必要がある。また、革新的な取り組みを行うリスクを回避する傾向は否定できない。さらに、予算の単年度主義は、中長期的な視野に基づく計画策定の妨げとなる。企業も、株主などの投資家や従業員、消費者などのステーク・ホルダーに配慮する必要がある。投資家への配当や従業員の給与、あるいは商品の価格とのバランスという制約の中で、社会貢献活動を行わなければならない。これに対し、民間・非営利である助成財団は、一定の公益要件を満たし、理事会の承認を得ていれば、自己のミッションに基づき、自由に活動することが出来る。この枠内であれば、リスクを負って革新的な取り組みを行うことも可能である。また、基本財産を持ち安定的な収入を確保していることは、一般からの寄附や信託財産に基づいて事業を行うその他の助成団体に比べ、より中長期的な観点から戦略的に事業を行うことが出来ることを意味する。その他の助成団体は、一般からの寄附に依存している以上、寄附者の意向を尊重せざるを得ない。寄附者が関心を持たない分野でその他の助成団体が事業を行うことは出来ない。この意味において、その他の助成団体の活動は、「寄附マーケット」の動向の制約を受ける。これに対し、助成財団は、寄附者が現在は関心を持っていない分野であっても、独自に事業を展開することが可能である。

このように、助成財団は、そのユニークな特徴により、その他の助成団体や政府・企業と異なる独自の事業展開が可能である。それは、例えば、リスクを負った革新

的な手法の開発であったり、まだ一般には認知されていない新たな公益分野の創造であったり、あるいは公益的な活動を促進するための基盤整備であったりするだろう。その具体的な内容は、それぞれの助成財団のミッションとリソースに応じて多様でありうるが、このような革新性、新たな価値の創造、基盤整備などに積極的に取り組むことが出来るという特徴は助成財団に共通していると思われる。

(2) 社会的インパクト投資等から見た助成財団の比較優位性

では、助成財団と、現在、新たに発展しつつあるマーケット・メカニズムを取り入れた新たなアクターとの相違は何だろうか。社会的インパクト投資団体や社会的企業は、公益的な目的の実現を目指しているが、ビジネスの手法を取り入れ、営利団体として活動している。マーケット・メカニズムを利用することで、効率性を向上させることが出来、また営利であることで非営利団体とは比べものにならない規模の資金を投資という形で調達することが出来る。これは、社会的企業や社会的インパクト投資に、迅速なスケール・アップと持続可能性をもたらす。この点に、助成財団のグラント・メイキングとは異なる新たなアクターの比較優位が存在する。しかし、公益的な分野には、どうしてもマーケット・メカニズムを適用することが出来ない分野は確実に存在する。例えば、安全保障分野、国際交流、人権、文化・芸術、基礎研究などを考えてみると、マーケット・メカニズムを導入することの困難さが理解できるだろう。このような分野においては、社会的インパクト投資や社会的企業の参入は難しく、助成財団が比較優位を有することは言うまでもない。

しかし、それ以上に重要なことは、社会的企業にせよ社会的インパクト投資にせよ、個々のアクターの努力だけではマーケットそのものを創設することが出来ない、という点である。第五章で紹介したように、ロックフェラー財団は、社会的インパクト投資が拡大するためのエコ・システムの整備に大きく貢献してきた。逆に言えば、ロックフェラー財団の努力なしには、社会的インパクト投資がここまで拡大することは不可能であった。社会的インパクト投資のマーケットが成立するためには、民間投資家が参入することが不可欠であり、彼らの参入のためには社会的インパクト投資に関わる取引費用を下げる必要がある。取引費用を下げるためには、社会的インパクト投資を行うに当たってのレーティングやレポーティング・システムの開発、中間団体の設立、初期投資など、マーケットを成立させるための様々なインフラ整備が必要であるが、これに要する費用を社会的インパクト投資団体自体が負担する

ことは出来ない。このような状況においては、ロックフェラー財団のように、リスクを恐れず、社会的インパクト投資マーケットを拡大するために中長期的な戦略に基づいて基盤整備にコミットする存在が不可欠なのである。政府機関がインフラ整備に参加するのは、あくまでも民間助成財団の努力を通じて社会的インパクト投資マーケットの成立の可能性が明確になり、また一般に対する理解が浸透して、参入リスクが低下した後でしかない。パイオニア的にリスクを取って革新的な取り組みを行うのは、民間助成財団以外に存在しない。

このように、政府、企業、他の助成団体、あるいは社会的インパクト投資団体のような多様なアクターが活動を発展させても、助成財団の活動の意義は失われることはない。むしろ、助成財団が、このような他のアクターとの比較優位を明確に認識し、自己のメリットを最大限に活かしつつ、他のアクターとの連携を強化していけば、助成財団の活動には、まだまだ豊かな可能性が残されているのである。

(3) 日本の助成財団に求められているもの

では、日本のフィランソロピーの発展と、グローバル・フィランソロピーとの連携を進めていくために、日本の助成財団には何が求められているだろうか。日本の助成財団を巡る環境は厳しく、なかなか前向きな議論をすることは難しいが、このような状況の中でも、すでに、人材育成、プログラム・オフィサー制度の確立、経営の革新など、様々な提案がなされてきている⁹²。本レポートでは、こうした議論を踏まえた上で、以下の点を追加しておきたい。

グラント・メイキングの戦略性向上

第一章で述べたとおり、欧米の助成財団は、ミッション達成のためのツールとしてグラント・メイキングを位置づけている。そこで重要となるのは、グラントを通じたインパクトの最大化であり、新たな社会的価値の創造である。この基本的な発想が、欧米助成財団のダイナミズムを支えていると言っても過言ではない。日本の助成財団にまず求められるのは、このような、「助成」から欧米型「グラント・メイキング」への発想の転換である。

⁹² プログラム・オフィサー制度についてはGAP(1996)や、牧田東一編(2007)等を参照。また、日本の助成財団の経営イノベーションについては、助成財団センター編(2007)において、今田忠が「専門性」「顧客志向」「ガバナンス」「情報公開・アカウントビリティ・評価」の強化が必要だという議論を展開しており、参考になる。

その上で、日本の助成財団にも、グラント・メイキングの戦略性の向上が求められる。低金利の中、事業予算が減少しているからこそ、対象事業分野を絞り、明確な戦略に基づいて、グラント・メイキングのインパクトの最大化を目指さなければならない。このためには、日本の助成財団における戦略計画策定の普及・制度化を進める必要がある。では、具体的な方策として、どのようなものが考えられるだろうか。例えば、大型の助成財団が欧米のグラント・メイキング戦略策定事例を調査し、独自の戦略計画モデルをまとめた上で、ウェブサイト等を通じて広く公開するという方法が考えられる。必要に応じて海外から専門家を招いてワークショップを開催したり、基本文献を翻訳したりすることも必要だろう。また、このような戦略的なグラント・メイキングを担う人材育成やキャパシティ・ビルディングを目的とした、助成財団間のネットワーク形成も不可欠である。さらに、それぞれの領域におけるベスト・プラクティス共有のためのインフォメーション・クリアリング・ハウスの設立なども検討される必要があるだろう。こうした一連の取り組みを進めるためには、例えば、米国財団協議会、米国助成財団センター、欧州財団センターなど、欧米のインター・メディアリー団体の事例が参考になるだろう。

なお、助成財団の戦略性向上において、最も重要な点は、他のアクターとの差別化を図ることである。助成財団が、例えば、政府機関と同じ分野で類似の事業を行ったり、あるいは政府機関が予算不足で撤退した分野を補填する形で事業を行ったりすることは、仮にそれが公益性の高い事業であったとしても、民間助成財団を政府の外郭団体や下請け団体にするに等しい。民間助成財団ならではの先進性、革新性、独自性を追求するべきである。

他の助成団体や政府・企業との連携強化

米国の触媒型フィランソロピーというコンセプトは、助成財団が持つ特性を活かしつつ、セクターを超えた協働を組織することを通じて活動インパクトの最大化を図る試みとして注目される。日本においても、助成財団以外に、企業の社会貢献プログラム、NPO や公益信託による様々な市民ファンドやオンライン寄附プラットフォーム、あるいはヴェンチャー・フィランソロピーの担い手として登場したソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ東京など、多様な支援団体が活動を展開している。こうした他の助成団体や政府・企業との連携を強化し、ある場合には協働し、ある場合には明確な役割分担に基づいて独自事業を展開することは、日本のフィランソ

ロピー全体の発展のために有益である。その際、助成財団は、「幹事役となる調整団体」を積極的にサポートしたり、ある場合には、自らその機能を引き受けて協働を組織したりすることを通じて、触媒型フィランソロピーの革新的な役割を果たすことが求められる。

他の助成団体との連携強化のための具体的な方策としては、まず出発点として、欧米諸国で発展している専門分野別の助成団体ネットワークの形成が有効だろう。助成財団が幹事役となって、開発協力や気候変動、ジェンダーの問題など、特定の 이슈に沿ったネットワークを組織し、そこで情報交換やベスト・プラクティスを共有していくことが、セクターを超えた協働の基礎となる。その上で、共同ファンディングや集合的インパクトを目指した協働体制の構築などを行うことが求められる。

なお、国際助成の分野では、海外に進出し、現地で独自に社会貢献活動を展開している日本企業との連携を強化することも一案だろう。現地コミュニティのニーズに応じて独自の社会貢献プログラムを開発したい日本企業にとって、国際助成プログラムの専門性と経験の蓄積を持った日本の助成団体との協働は、自身の社会貢献活動との相乗効果を高めると言う点で、十分に魅力的なオプションとなると思われる⁹³。

マーケット・メカニズムを取り入れた新たなアクターとの連携強化及び支援

「フィランソロピーのフロンティア」を開拓しつつある社会的インパクト投資やクラウド・ファンディングなどの新たなアクターは、日本のフィランソロピーの拡大に大きく貢献することが期待される。日本においても、社会的インパクト投資を推進する ARUN やマイクロ・ファイナンスの促進を目指すプラネットファイナンスジャパンなどの組織が活動を始めた。日本の助成財団が、こうした団体を支援すると共に、ロックフェラー財団が国際的に展開しているようなエコ・システムの構築に向けた事業を日本国内で展開することが求められる。また、こうした新たなアクターへの支援形態として、ミッション関連投資の拡大を検討する必要もあるだろう。日本においても、社会的インパクト投資に民間資金が流れ込むようになるまでには、

⁹³ 日系企業の海外における社会貢献活動を推進している経団連関連団体、公益社団法人企業市民協議会は、このような観点から、財団・NGO などの民間非営利セクターとのネットワーク形成を進めている。なお、日系企業の海外における社会貢献活動の現状については、国際交流基金が、米国、メキシコ、中国、韓国、インド、タイ、マレーシア、ベトナム、英仏独における調査報告をウェブサイト (<http://www.jpff.go.jp/j/publish/others/index.html>) 上で公開しており、参考になる。

まだしばらく時間が必要である。それまでの間、先駆的な「投資家」として助成財団が基本財産の運用先に社会的インパクト投資機関を組み込むことは、助成財団の支援形態の幅を広げると共に、社会的インパクト投資セクターの拡大に寄与することになる。さらに、日本においても、社会的証券取引所のような、民間資金を NPO や社会的企業の活動に振り向けるような制度形成に向けて、助成財団が積極的なイニシャチブを發揮することが求められる。

グローバル・フィランソロピーへの積極的参加と基盤整備

前章で紹介したように、欧米の助成財団は、グローバル・フィランソロピー分野でのネットワーク強化、コミュニティ形成を積極的に進めている。その流れは、アジア太平洋地域においても確実に進行している。他方、日本の助成財団のプレゼンスは、残念ながら極めて低いと言わざるを得ない。世界第三位の経済大国日本が、グローバル・フィランソロピーの分野でほとんどプレゼンスを示していない状況は改善される必要がある。このためには、まず、日本の助成財団が、積極的に、グローバル・フィランソロピー・ネットワークに参加していくことが求められる。このようなネットワークに参加することは、国際的なフィランソロピーの動向に触れ、様々な新たなアプローチや支援手法を学ぶ絶好の機会となるだろう。まずは、国際助成プログラムを持っている日本の助成財団が、ネットワークに参加することが不可欠である。

その上で、こうしたネットワークへの参加を通じて得られた知見を助成財団が国内に還元したり、あるいは、国際的な助成活動を行っている他の助成団体がグローバル・フィランソロピー・ネットワークに参加することを支援したりすることが求められる。また、米国を中心に発展を遂げている多様なグローバル・フィランソロピーの寄附プラットフォームを助成財団が積極的に日本に導入し、さらにその発展を支援していけば、日本のグローバル・フィランソロピーの拡大に大きく寄与することになるだろう。

3. 国際社会における日本の地位向上を目指して

現在、日本は大きな転換期を迎えている。少子高齢化が進行し、経済は、「失われた 20 年」を経ても、なおデフレから脱却できずにいる。政府が抱える公債残高は平

成 24 年度末で 709 兆円に達することが見込まれる⁹⁴。これは、対 GDP 比で 147.8% にのぼり、債務危機に陥ったギリシャやイタリアよりも高く、主要先進国中、最悪の水準にある。国際社会に目を転じて、かつて米国に次いで世界第二位の実績を誇った政府開発援助実績は、2011 年度第五位で、前年比 1.7%減という状態である⁹⁵。

こうした中、国内の諸問題の解決に取り組み、国際社会におけるプレゼンスを維持・拡大していくためには、政府や企業のみならず、助成財団や NPO を軸とする市民社会の強化が不可欠である。ジョセフ・ナイが「ソフト・パワー」論で展開しているように、非営利セクターの海外における活動は、外交交渉力や文化発信力などと共に、「ソフト・パワー」を構成する重要な要素となる⁹⁶。今まで見てきたように、この 20 年間、日本の市民社会は確実に発展してきている。仮に、日本の市民社会が、日本発のグローバル・フィランソロピーを国際社会に向けて強力に発信していけば、それは、日本の新たなソフト・パワーとして、国際社会における日本のプレゼンスの向上に寄与することだろう。それはまた、日本が経済力に応じた国際社会への貢献を果たすことも意味する。このためには、日本の助成財団が、グローバル・フィランソロピー・プラットフォームを更に発展させ、また他の助成団体と手を携えてグローバル・フィランソロピー・ネットワークに参加していく必要がある。この鍵を握るのが、日本の助成財団の戦略的なグラント・メイキングなのである。日本の助成財団が、本レポートで紹介したような欧米の助成財団の多様な試みを取り入れ、日本のグローバル・フィランソロピー強化のために変革を進めていくことが、まさに今、求められていると言えるだろう。

⁹⁴ 財務省「日本の財政関係資料（平成 24 年度版）」

http://www.mof.go.jp/budget/fiscal_condition/related_data/sy014_2409.pdf

⁹⁵ 外務省ウェブサイト「2011 年における DAC 諸国の政府開発援助(OA)実績」

(http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/shiryo/jisseki/souron/2011_dac.html)

⁹⁶ ジョセフ・S・ナイ (2004)

(主要文献)

ACCION (2012) *Annual Report 2011* (retrieved from the website: http://www.annualreport.accion.org/images/Accion_AR_2011.pdf on December 6, 2012)

Acumen Fund, (2011) *Acumen Fund Ten Year Report 2001-2011* (retrieved from the website: <http://www.acumenfund.org/knowledge-center.html?document=317> on December 6, 2012.)

Antony Bugg-Levine & Jed Emerson (2011) *Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference* (San Francisco, USA: John Wiley & Sons, Inc.)

Asia Pacific Philanthropy Consortium (2002) *Investing in Ourselves: Giving and Fund Raising in Asia* (Manila, Philippine: Asia Development Bank)

Barbara Blumenthal (2003) *Investing in Capacity Building: Guide to High Impact Approach* (New York, USA: Foundation Center)

Ben Thornley, David Wood et al. (2011) *Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis* (retrieved from the website: <http://www.rockefellerfoundation.org/news/publications/impact-investing-framework-policy> on December 16, 2012)

Barbara J. Merz, Lincoln C. Chen and Peter F. Geithner, ed. (2007) *Diaspora and Development* (Cambridge, MA: Global Equity Initiative, Asia Center, Harvard University)

Bill Clinton (2007) *Giving: How each of us can change the world* (New York, USA: Random House, Inc.)

CAF (Charities Aid Foundation) and ACF (Associations of Charitable Foundations), (2006) *Grantmaking by UK trusts and charities* (retrieved from the website: <https://www.cafonline.org/publications/archive/grantmaking-by-uk-trusts.aspx> on December 3, 2012)

Capgemini & RBC Wealth Management (2012) *World Wealth Report 2012* (retrieved from the website: http://artmarketanalyses.com/uploads/publications/pdf/The_16th_Annual_World_Wealth_Report_2012.pdf)

Carol J. De Vita & Cory Fleming ed. (2001) *Building Capacity in Nonprofit Organizations* (Washington DC, USA: Urban Institute)

Council on Foundations, (2003) *Affinity Groups and International Grantmaking: A Council on Foundations Survey* (retrieved from the website: http://www.cof.org/files/Documents/International_Programs/intlaffinitygroupreport.pdf on November 25, 2012)

Council on Foundations (2005) *An Overview of Global Philanthropy* (retrieved from the website: http://www.cof.org/files/Documents/Family_Foundations/Family-and-Global-Philanthropy/Overview-of-Global-Philanthropy-COF.pdf on December 3, 2012)

Council on Foundations and the European Foundation Center (2007) *Principles of Accountability for International Philanthropy* (retrieved from the website: http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/EFC_CoF_Principles_of_Accountability_2009.pdf on November 25, 2012)

CSI, Max Planck Institute and University of Heidelberg, (2009) *Feasibility Study on a European Foundation Statute* (retrieved from the website: http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/eufoundation/feasibilitystudy_en.pdf on December 3, 2012)

Cynthia Gair (2008) *OUT OF PHILANTHROPY'S FUNDING MAZE: Roadmap #1: Strategic Co-Funding* (retrieved from the website: http://www.migrants.org/documents/REDF_Maze_I.10.1.08.pdf on December 15, 2012)

David Moore & Douglas Rutzen (2011) Legal Framework for Global Philanthropy: Barriers and Opportunities in *International Journal of Not-for-Profit Law Vol. 13, No. 1-2, April 2011/5* (retrieved from the website: http://www.icnl.org/research/journal/vol13iss1/special_1.htm)

Dirk Eilinghoff ed. (2005) *Rethinking Philanthropic Effectiveness: Lessons from an International Network of Foundation Experts* (Gutersloh, Germany: Verlag Bertelsmann Stiftung)

E. T. Jackson and Associates Ltd., (2012) *Accelerating Impact: Achievements, Challenges and What's Next in Building the Impact Investing Industry* (retrieved from the website: <http://www.rockefellerfoundation.org/news/publications/accelerating-impact-achievements> on November 25, 2012)

Elizabeth T. Boris (2010) Grantmaking Foundation, *International Encyclopedia of Civil Society* (Helmut K. Anheier et al ed., New York, USA: Springer)

Evan Weaver (2012) Marrying cash and change: social 'stock markets' spread worldwide in *MercyCorps Global Envision* article (retrieved from the website: <http://www.globalenvision.org/2012/08/24/marrying-cash-and-change-social-stock-markets-spread-worldwide> on December 11, 2012)

European Foundation Center (2006) *Independent Funding: A Directory of Foundation and Corporate Members of the EFC 2006 Edition*, (Brussels, Belgium: European Foundation Center)

European Foundation Center, (2010) *Laying the Foundations: 20 years of the EFC* (London: Alliance Publishing Trust)

European Foundation Center (2006) *Long-term Roles for European Foundations in Addressing Global Issues* (retrieved from the website: http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/Found_GlobalIssuesOct06.pdf on December 17, 2012)

European Foundation Center (2008) *Foundations in the European Union: Facts and Figures* (retrieved from the website: http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf on December 13, 2012)

Fay Hanlaybrown, John Kania, & Mark Kramer (2012) *Channeling Change: Making Collective Impact Work, Stanford Social Innovation Review January 2012* (retrieved from the website: http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/Channeling_Change_SIR.pdf on December 13, 2012)

Foundation Center, (2011) *Foundation Yearbook 2011 Edition* (US: Foundation Center)

Foundation Center, (2011) *Foundation Giving Trends 2011 Edition* (US: Foundation Center)

Foundation Center, (2012) *Number of Grantmaking Foundations, 1975 to 2010* (retrieved from the website: http://foundationcenter.org/findfunders/statistics/pdf/02_found_growth/2010/03_10.pdf on December 3, 2012)

Foundation Center, (2007) *International Grantmaking IV Highlights* (retrieved from the website: http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/intlgmiv_highlights.pdf on December 2, 2012)

GAP (国際公益活動研究会) 著 (1996) 「国際プログラム・オフィサー」 (東京: アルク)

Giving USA Foundation, (2012) *Giving USA: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2011* (Chicago: Giving USA Foundation)

GrantCraft (2012) *Foundations in Europe: Working Together* (retrieved from the website: <http://www.thebromleytrust.org.uk/Indexhibit/files/grantcraft.pdf> on December 15, 2012)

GrantCraft (2009) *Funder Collaboratives: Why and How Funders Work Together* (retrieved from the website: <http://www.grantcraft.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=1386> on December 15, 2012)

GrantCraft (2004) *International Grantmaking: Funding with a global view* (retrieved from the website: <http://www.grantcraft.org/?pageid=1319> on December 17, 2012)

GrantCraft (2006) *Program related investing: Skills and strategies for new PRI funders* (retrieved from the website: <http://www.grantcraft.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=1294> on December 15, 2012)

Grantmakers without borders (2001) *International Grantmaking Resource Packet* (retrieved from the website: <http://www.internationaldonors.org/pdf/resourcespacket.pdf> on December 17, 2012)

Helmut K. Anheier (2006) *Creative Philanthropy: Towards a New Philanthropy for the Twenty-First Century* (Abingdon, UK: Routledge)

Helmut K. Anheier et al ed. (2007) *Innovation in Strategic Philanthropy: Local and Global Perspectives* (New York, USA: Springer)

Helmut K. Anheier et al ed. (1999) *Private Funds, Public Purpose: Philanthropic Foundations in International Perspective* (New York, USA: Springer)

Hudson Institute, (2012) *The Index of Global Philanthropy and Remittances 2012* (retrieved from the website: <http://www.hudson.org/files/publications/2012IndexofGlobalPhilanthropyandRemittancesWeb.pdf> on December 4, 2012)

J. E. Spero (2010) *The Global Role of US Foundations* (New York, USA: Foundation Center)

John Kania & Mark Kramer (2011) *Collective Impact, Stanford Social Innovation Review Winter 2011* (retrieved from the website: http://www.ssireview.org/articles/entry/collective_impact on December 13, 2012)

JPMorgan Chase &Co. and the Global Impact Investing Network (2011) *Insight into the Impact Investment Market* (retrieved from the website: http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/download?row=334&field=gated_download_1 on December 6, 2012)

Karim Harji and Edward T. Jackson (2012) *Accelerating Impact: Achievements, Challenges and What's Next in Building the Impact Investing Industry* (retrieved from the website:

<http://www.rockefellerfoundation.org/uploads/images/fda23ba9-ab7e-4c83-9218-24fdd79289cc.pdf> on December 15, 2012)

Kristof De Buysere et al. (2012) *A Framework for European Crowdfunding* (retrieved from the website:

http://www.europcrowdfunding.org/Resources/Documents/Framework_EU_CROWDFUNDING.pdf on December 11, 2012)

L. M. Benjamin & Kevin F. F. Quigley (2010) *For the World's Sake: U.S. Foundations and International Grant Making, 1990-2002* in H. K. Anheier & D. C. Hammack ed. *American Foundations: Roles and Contributions* (Washington DC, USA: The Brookings Institution)

Luc Tayart de Borms (2005) *Foundations: Creating Impact in a Globalized World* (West Sussex, UK: John Wiley & Sons Ltd.)

MacDonald, Norine and Luc Tayart de Borms, eds., (2008) *Philanthropy in Europe: A rich past, a promising future, 2nd edition* (London: Alliance Publishing Trust)

Mark R. Kramer (2009) *Catalytic Philanthropy*, *Stanford Social Innovation Review Fall 2009* (retrieved from the website:

[http://www.ssireview.org/images/ads/2009FA_feature_Kramer.pdf?cpgn=WP%20DL%20-%20Catalytic%20Philanthropy%20\(SSIR\)](http://www.ssireview.org/images/ads/2009FA_feature_Kramer.pdf?cpgn=WP%20DL%20-%20Catalytic%20Philanthropy%20(SSIR)) on December 13, 2012)

Matthew Bishop & Michael Green (2008) *Philanthrocapitalism: How Giving Can Save the World* (New York, USA: Bloomsbury Press)

Michael Porter & Mark Kramer (2011) *Creating Shared Value*, *Harvard Business Review Jan.- Feb. 2011 issue* (Boston, USA: Harvard University Press)

Microfinance Information Exchange (2009) *Microfinance at a Glance 2008* (retrieved from the website:

<http://www.themix.org/sites/default/files/Microfinance%20at%20a%20Glance%202009-12-31.pdf> on December 5, 2012)

Myra Bennett & Rosie Clay ed. (2001) *Foundations in Europe* (London, UK: The Directory of Social Change)

National Committee for Responsive Philanthropy (2012) *The State of General Operating Support* (retrieved from the website:

<http://www.ncrp.org/files/publications/PhilanthropicLandscape-StateofGeneralOperatingSupport.pdf> on February 17, 2013)

National Philanthropic Trust (2012) *Donor-Advised Fund Report* (retrieved from the website: <http://www.nptrust.org/daf-report/pdfs/donor-advised-fund-report-2012.pdf> on December 11, 2012)

Network of European Foundations (2009) *Partnering in Europe* (retrieved from the website: <http://www.nef-europe.org/content/17/partnering-europe-nef-triannual-report> on December 11, 2012)

Network of European Foundations (2012) *Ten years partnering for impact: 2002-12* (retrieved from the website: http://www.nef-europe.org/sites/default/files/APT315_LAYOUT_03b_DEF.pdf on December 11, 2012)

New Philanthropy Capital (2007) *Going Global: A Review of international development funding by UK trusts and foundations* (retrieved from the website: http://www.nuffieldfoundation.org/sites/default/files/Going_global.pdf on December 4, 2012)

New Philanthropy Capital (2008) *Philanthropists without borders: Supporting charities in developing countries* (retrieved from the website: <http://www.philanthropyuk.org/reviews/philanthropists-without-borders-supporting-charities-developing-countries> on December 4, 2012)

Norine MacDonald (2008) *2020 Vision: New Philanthropic Instruments, New Philanthropic Algorithms* (A Discussion Paper for the Salzburg Global Seminar, retrieved from the website: <http://www.mercatorfund.net/documents/2020.pdf> on December 4, 2012)

Norine MacDonald & Luc Tayart de Borms ed. (2008) *Philanthropy in Europe: A rich past, a promising future* (London, UK: Alliance Publishing Trust)

Nuffield Foundation, (2012) *Global grant-making: A review of UK foundation's funding for international development* (retrieved from the website: <http://www.baringfoundation.org.uk/Globalgrantmaking.pdf> on December 4, 2012)

Olivier Zunz (2012) *Philanthropy in America: A History* (New Jersey, USA: Princeton University Press)

Paul Brest (2012) A Decade of Outcome-Oriented Philanthropy, *Stanford Social Innovation Review Spring 2012* (retrieved from the website: http://www.ssireview.org/articles/entry/a_decade_of_outcome_oriented_philanthropy on December 13, 2012)

Paula D. Johnson (2011) *Global Institutional Philanthropy: A Preliminary Status Report* (Retrieved from the website: http://www.tpi.org/resources/research/global_institutional_philanthropy_one.aspx)

Paula D. Johnson & Stephen P. Johnson (2006) *Community Foundations and International Giving* (Boston, USA: The Philanthropic Initiative, Inc.)

Peggy Dulany & David Winder (2001) *The Status of and Trends in Private Philanthropy in the Southern Hemisphere* (New York, USA: The Synergos Institute)

Peter F. Geithner, Lincoln C. Chen and Paula D. Johnson, (2004) *Diaspora philanthropy and equitable development in China and India* (Cambridge, MA: Global Equity Initiative, Asia Center, Harvard University)

Sarah Cooch & Mark Kramer (2007) *Aggregating Impact: A Funder's Guide to Mission Investment Intermediaries* (Retrieved from the website: http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/Aggregating_Impact.pdf?cpgn=WP%20DL%20-%20Aggregating%20Impact on December 15, 2012)

Sarah Cooch & Mark Kramer (2007) *Compounding Impact: Mission Investing by US Foundations* (retrieved from the website: http://www.cdfifund.gov/what_we_do/resources/Compounding%20Impact%20Mission%20Investing%20by%20US%20Foundations.pdf on December 15, 2012)

Sevdalina Rukanova (2012) GPLI invites all the cooks to the kitchen, *Alliance Volume17 Number3 September2012* (retrieved from the website: http://www.alliancemagazine.org/members/pdfs/full/VOL_17_NO_3.pdf on December 16, 2012)

Shelly Kessler and Ashley Snowdon (2005) *Funding for Impact: How to Design Strategic Grantmaking Programs*, *TCC Group Briefing Paper Series* (retrieved from the website: http://www.tccgrp.com/pdfs/funding_for_impact.pdf on December 13, 2012)

Social Venture Partners International (2011) *Make a Difference Where it Matters: 2011 Report on Philanthropy Development Outcomes* (retrieved from the website: <http://www.svpi.org/news/studies-and-reports/SVP%20-%202011%20Philanthropy%20Development%20Outcomes%20Report.pdf> on December 13, 2012)

Susan Raymond, (2012) The paradigm shift in philanthropy: the arc of innovation, in *The Index of Global Philanthropy and Remittances 2012* (retrieved from the website: <http://www.hudson.org/files/publications/2012IndexofGlobalPhilanthropyandRemittancesWeb.pdf> on December 4, 2012)

Suzanne Perry (2012) White House Seeks to Spur Innovative Spending by Foundations in *the Chronicle of Philanthropy's blog article of May 10, 2012* (retrieved from the website: <http://philanthropy.com/article/White-House-Seeks-to-Spur/131840/> on December 15, 2012)

The Philanthropic Initiative, Inc., (2010) *Global Giving: Making a World of Difference* (retrieved from the website: http://www.tpi.org/resources/primer/global_giving_making_a.aspx on November 25, 2012)

United Nations, (2000) Resolution adopted by the General Assembly 55/2 *United Nations Millennium Declaration* (Retrieved from the website: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf> on December 2, 2012)

Urban Institute (2012) *The Nonprofit Sector in Brief: Public Charities, Giving, and Volunteering, 2012* (retrieved from the website: <http://www.urban.org/publications/412674.html> on December 2, 2012)

雨森孝悦 (2007) 「テキストブック NPO」 (東京：東洋経済新報社)

入山映 (2012) 「市民社会が危ない：改正公益法人制度が日本をほろぼす」 (東京：幻冬舎ルネッサンス)

助成財団センター編 (2007) 「民間助成イノベーション：制度改革後の助成財団のビジョン」 (東京：松籟社)

助成財団センター (2012) 「日本の助成財団の現状—2011 年度調査結果」 (ウェブサイト <http://www.jfc.or.jp> より引用。2012 年 12 月 2 日現在。)

ジョセフ・S・ナイ著 (山岡洋一訳) (2004) 「ソフト・パワー：21 世紀国際政治を制する見えざる力」 (東京：日本経済新聞社)

信託協会 (2012) 「日本の信託 2012」 (ウェブサイト http://www.shintaku-kyokai.or.jp/data/pdf/data04_01-2-2012.pdf より引用。2013 年 1 月 26 日現在。)

田中弥生 (2011) 「市民社会政策論：3.11 後の政府・NPO・ボランティアを考えるために」 (東京：明石書店)

日本ファンデレイジング協会編 (2011) 「寄付白書 2010」 (東京：日本経団連出版)

日本ファンデレイジング協会編 (2012) 「寄付白書 2011」 (東京：日本経団連出版)

林雄二郎・山岡義典 (1984) 「日本の財団：その系譜と展望」 (東京：中央公論社)

牧田東一編 (2007) 「プログラム・オフィサー：助成金配分と社会的価値の創出」 (東京：編集工房球)

山内直人（2002）「ノンプロフィット・エコノミー：NPO とフィランソロピーの経済学」（東京：日本評論社）

山内直人他（2012）「民間開発支援の役割と規模推計：日本から発展途上国へ」（CSO ネットワークシンポジウム「民間による開発支援を考える～その資金規模把握への挑戦～」（2012年2月15日開催）発表資料）（ウェブサイト http://www.csonj.org/images/120215seminar_yamauchi.pdf より引用。2012年12月4日現在）

ワルデマー・A・ニールセン著（林雄二郎訳）（1984）「アメリカの大型財団：企業と社会」（東京：河出書房新社）

(主要団体・情報源)

ACCION

<http://www.accion.org>

ARUN

<http://www.arunllc.com>

B-Lab

<http://www.bcorporation.net>

Confluence Philanthropy

<http://www.confluencephilanthropy.org>

CSO ネットワーク

<http://www.csonj.org>

Fondazion4Africa

<http://www.fondazioni4africa.org/>

FSG

<http://www.fsg.org>

GiveOne

<http://www.giveone.net/>

Giving USA 財団

<http://www.givingusa.org>

GrantCraft

<http://www.grantcraft.org>

GSMA 財団

<http://www.gsma.com>

ImpactBase

<http://www.impactbase.org>

Impact Investment Exchange Asia

<http://www.asiaiiix.com>

International Center for Not-for-Profit Law

<http://www.icnl.org>

IRIS: Impact Reporting and Investment Standards
<http://iris.thegiin.org>

Kenya Social Investment Exchange
<http://www.ksix.or.ke>

KIVA
<http://www.kiva.org>

Mission Investors Exchange
<https://www.missioninvestors.org>

MIX Market
<http://www.mixmarket.org>

National Committee for Responsive Philanthropy
<http://www.ncrp.org>

NGOsource
<http://www.ngosource.org/>

REDF
<http://www.redf.org>

SOCAP (Social Capital Markets Conference)
<http://socap12.pathable.com>

Social Stock Exchange
<http://www.socialstockexchange.com>

Transnational Giving Europe
<http://www.transnationalgiving.eu>

US International Grantmaking (USIG)
<http://www.usig.org>

アキュメン・ファンド
<http://www.acumenfund.org/>

アジア・ヴェンチャー・フィランソロピー・ネットワーク
<http://www.avpn.asia>

新しい公共
<http://www5.cao.go.jp/npc/index.html>

インパクト報告&投資スタンダード
<http://iris.thegiin.org>

英国チャリティ財団協会
<http://www.acf.org.uk/>

欧州クラウド・ファンディング・ネットワーク
<http://www.europecrowdfunding.org>

欧州財団センター
<http://www.efc.be/>

欧州財団ネットワーク
<http://www.nef-europe.org>

欧州ヴェンチャー・フィランソロピー協会
<http://evpa.eu.com>

企業市民協議会
<http://www.keidanren.or.jp/CBCC/index.html>

ギビング・イン・ヨーロッパ
<http://www.givingineurope.org>

キング・ボードウィン財団
<http://www.kbs-frb.be>

グラント・メーカー支援国際イニシャチブ
<http://www.wingsweb.org>

グラント・メーカーズ地域協会フォーラム
<http://www.givingforum.org/>

クロニクル・オブ・フィランソロピー
<http://philanthropy.com/>

グローバル・インパクト投資ネットワーク
<http://www.thegiin.org/>

グローバル・インパクト投資レーティング・システム
<http://giirs.org>

グローバル・ギビング
<http://www.globalgiving.org>

グローバル・フィランソロピー・リーダーシップ・イニシャチブ
<http://www.wingsweb.org/?page=GPLI>

グローバル・フィランソロピー・フォーラム
<http://www.philanthropyforum.org>

グローバル・フィランソロピスト・サークル
<http://www.synergos.org/philanthropistscircle/>

国連パートナーシップ・オフィス
<http://www.un.org/partnerships/>

国境なきグラント・メーカー
<http://www.gwob.com/>

コペルニク
<http://kopernik.info/ja>

シナゴス財団
<http://www.synergos.org>

助成財団センター
<http://www.jfc.or.jp>

戦略的フィランソロピーに関する国際ネットワーク
http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-3ECD6191-170C7222/bst_engl/hs.xsl/7504.htm

ソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ・インターナショナル
<http://www.svpi.org>

ソーシャル・ヴェンチャー・パートナーズ東京
<http://www.svptokyo.org>

チャリティ・エイド財団
<https://www.cafonline.org>

中国・ヨーロッパ・フォーラム「財団の役割と責任」分科会
<http://china-europa-forum.net/rubrique476.html>

ナショナル・フィランソロピック・トラスト
<http://www.nptrust.org>

日本ファンドレイジング協会
<http://jfra.jp>

ハドソン研究所
<http://www.hudson.org>

ハーバード大学ハウザーセンター
<http://www.hks.harvard.edu/hauser/>

ビル&メリンダ・ゲーツ財団
<http://www.gatesfoundation.org/>

フィランソロピック・イニシャチブ
<http://www.tpi.org>

プラネットファイナンスジャパン
<http://www.planetfinance.or.jp>

米国財団センター
<http://foundationcenter.org>

米国財団評議会
<http://www.cof.org>

米国内国歳入庁
<http://www.irs.gov>

マイクロ・ファイナンス・インフォメーション・エクスチェンジ(MIX)
<http://www.themix.org>

メキシコ湾岸基金
<http://www.gulfcoastfund.org>

ロックフェラー財団
<http://www.rockefellerfoundation.org>

笹川平和財団委託研究調査報告書

「国際グラント・メイキングの課題と展望」

グローバル・フィランソロピーの時代における助成財団の新たな役割

発行： 公益財団法人 笹川平和財団
〒107-8523 東京都港区赤坂 1-2-2 日本財団ビル 4階
TEL： 03-6229-5400 (代表)
URL： <http://www.spf.org/>

発行日： 2013年5月

※掲載されている内容について笹川平和財団の許可なく編集・複製、掲載を行うことは出来ません。

