

# こうえき

『公益信託制度改正の概要』

『最新統計による公益法人・一般法人等の現況と動向分析』

【インタビュー】

公益財団法人SMBCグループ財団

公益財団法人日本フィランソロピック財団

【SDGsに取り組む団体のご紹介 第13回】

首都高速道路株式会社

特集 .. 公益のための

新たな資金提供の形



いっしょに、明日のこと。  
Share the Future

# CONTENTS

## 特集 公益のための新たな資金提供の形

### レポート

- 公益信託制度改正の概要——3  
SMBC日興証券株式会社 地域金融・公益法人ビジネス推進部 制度調査課  
主任研究員 河田 剛
- 最新統計による公益法人・一般法人等の現況と動向分析——9  
公益財団法人公益法人協会 調査部 白石 喜春

### インタビュー

- SMBCグループが取り組む新たな社会貢献の形——14  
株式会社三井住友銀行 プライベートバンキング企画部  
部長 シェーファー 平 ダーヴィッド氏  
公益財団法人 SMBC グループ財団 事務局長 磯部 哲彦氏
- 寄附を通じて「おもい」を「かたち」に——23  
公益財団法人日本フィランソロピック財団 代表理事 岸本 和久氏

## SDGs に取り組む団体のご紹介 第13回

- 首都高速道路株式会社——36

### ■ 表紙作者

東京藝術大学 演奏藝術センター 水本 紗恵子氏

### ■ 表紙タイトル

秋の散歩道

今回は秋の上野公園を描きました。この風景は私が学生時代に通っていた大学への通学路です。落ち葉をサクサクと踏み鳴らしながら、背の高い、紅葉した木々のトンネルをくぐるこの季節がとても好きでした。



- \* 本資料に記載の全ての内容は、別段の表示がない限り、その作成時点において施行されている法令に基づき作成したものでありますが、将来、法令の解釈が変更されたり、制度の改正や新たな法令の施行等がなされる可能性があります。
- \* 実際の取引等をご検討の際には、今後の制度改正の動きに加え、具体的な実務動向や法解釈の動き等にご留意いただき、所轄の税務署や弁護士、公認会計士、税理士等の専門家にご相談の上、お客さまの最終判断をもって行っていただきますよう、お願い申し上げます。

## 公益信託制度改正の概要

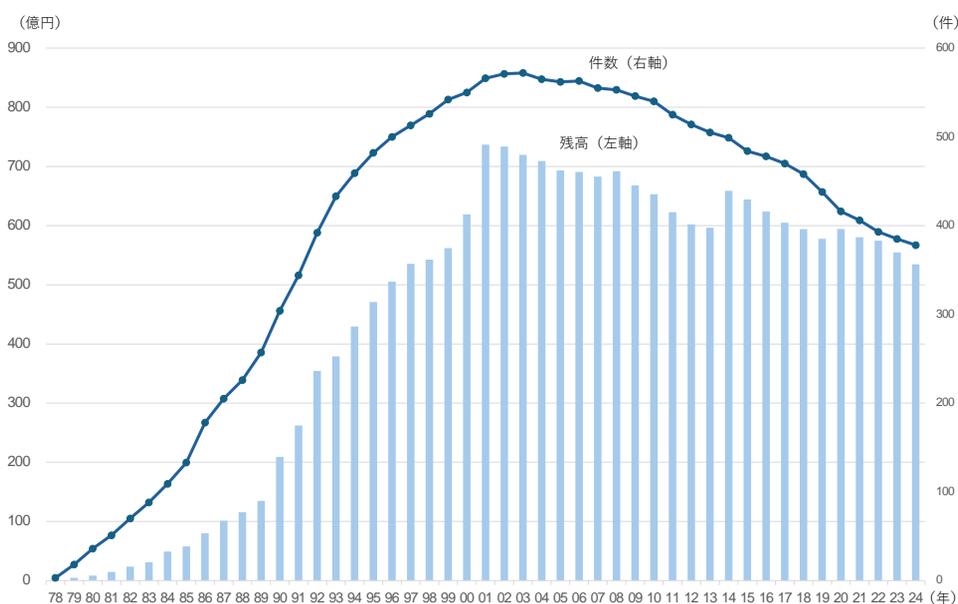
SMB C日興証券株式会社  
 地域金融・公益法人ビジネス推進部 制度調査課  
 主任研究員 河田 剛

### はじめに

公益信託は委託者が受託者に公益目的のために財産を託し、受託者が公益活動を行う信託制度である。公益信託の根拠法である公益信託法は1922年に施行されて以来、2006年の信託法改正、公益法人制度改革の際にも見直しは行われなかった。法の施行からしばらく経過した1977年に第1号案件が組成され、2003年3月末時点では572件、信託財産残高720億円に達した。しかし、その後は減少傾向が続き、2024年3月末時点では378件、信託財産残高535億円にとどまっている（図表1）。

公益信託が普及しない要因としては、①旧公益法人制度と同様、案件ごとに所轄庁が異なる主務官庁制度の下、許可、監督の基準が不統一であること、②引受許可申請手続きに時間とコストがかかること、③受託者、信託財産、信託事務、報酬等に事実上制限があること、④認知度が低いこと、などがあげられている。

図表1 公益信託の残高、件数の推移



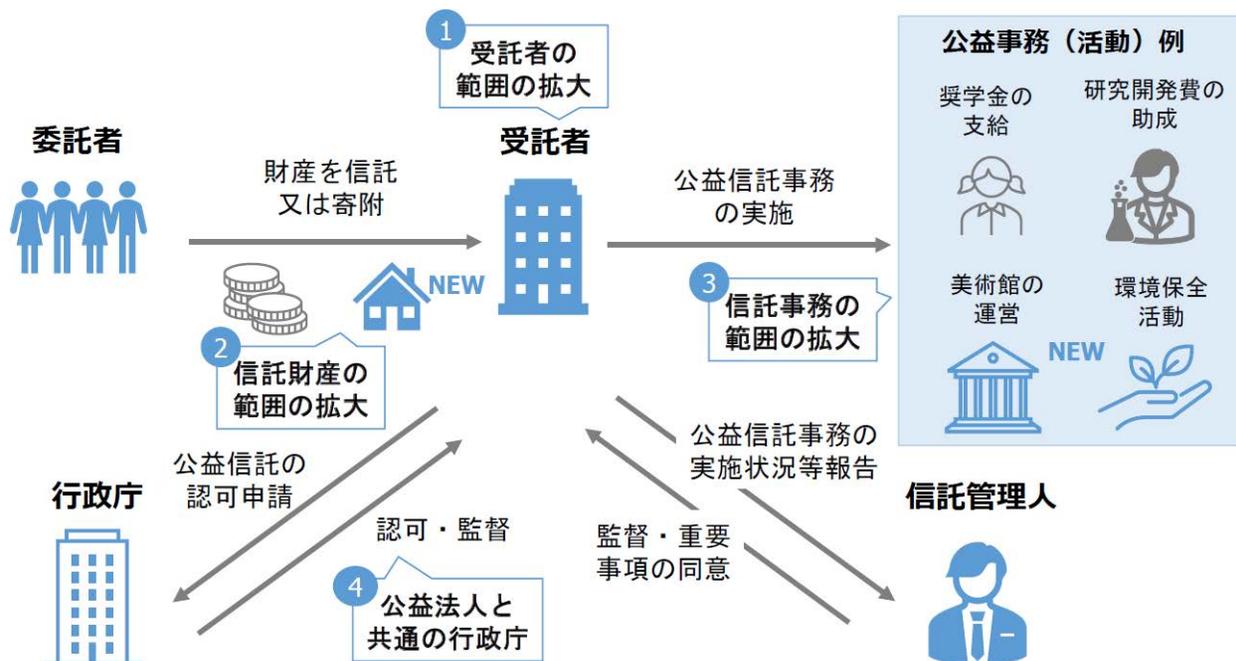
(出所：一般社団法人信託協会「公益信託の受託状況」より著者作成)

この状況を改善すべく、2022年に内閣府の有識者会議で公益法人制度改革とともに公益信託制度の改革が議題となり、2024年に改正公益信託法が国会で成立し、2026年4月に施行予定となっている。

## 公益信託制度の主な改正点

今回の改正法においては、公益信託は「この法律の定めるところによりする受益者の定めのない信託であって、公益事務を行うことのみを目的とするもの」、公益事務は「学術の振興、福祉の向上その他の不特定かつ多数の者の利益の増進を目的とする事務として別表各号に掲げる事務」と定義されている。別表に掲げる事務としては、学術及び科学技術の振興を目的とする事務、文化及び芸術の振興を目的とする事務、障害者若しくは生活困窮者又は事故、災害若しくは犯罪による被害者の支援を目的とする事務、高齢者の福祉の増進を目的とする事務などがある（図表2）。

図表2 公益信託の仕組み



(出所：内閣府「新たな公益信託制度の施行準備に関する研究会」会議資料)

今回の改正では受託者、信託財産、信託事務の範囲の拡大、公益法人と共通の行政庁による認可・監督制度の創設等が行われている。主な改正点は以下の通り（図表3）。

1. 受託者

従来は受託者が事実上信託会社に限られていたが、改正後は認可基準を満たせば信託会社以外（公益法人、NPO、個人など）も受託者となることは可能になる。

2. 信託財産

従来、信託財産は事実上金銭に限定されていたが、改正後は有価証券や不動産等も信託財産とすることが可能となる。

3. 公益事務

従来、公益事務は助成がメインだったが、改正後は助成以外に美術館、学生寮の運営等様々な公益活動が可能となる。

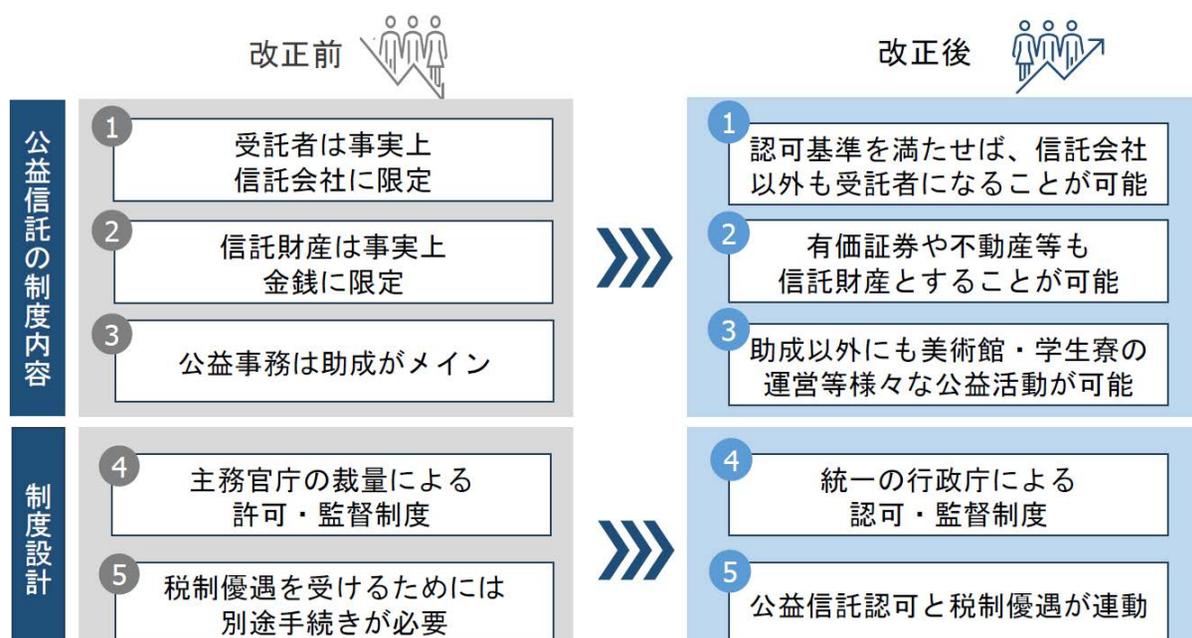
4. 許認可・監督制度

従来は主務官庁の裁量による許可・監督制度だったが、改正後は統一の行政庁（内閣総理大臣および都道府県知事）による認可・監督制度が適用される。

5. 税制

従来は税制優遇を受けるために、別途手続きが必要であったが、改正後は公益信託認可と税制優遇が連動する。

図表3 現行法と改正法の変更点



（出所：内閣府「新たな公益信託制度の施行準備に関する研究会」会議資料）

## 公益信託認可の基準

公益信託の認可基準としては13の基準が設けられているが、主なものとしては以下があげられる。

1. 公益事務を行うことのみを目的とするものであること。
2. その受託者が公益信託事務を適正に処理するのに必要な経理的基礎及び技術的能力を有するものであること（能力が基準に達していれば法人、個人を問わない）。
3. その信託管理人が受託者による公益信託事務の適正な処理のため必要な監督をするのに必要な能力を有するものであること。
4. 受託者がその公益信託事務を処理するに当たり、委託者、受託者、信託管理人その他の政令で定める公益信託の関係者に対し信託財産を用いて特別の利益を与えるものでないこと。

## 公益信託の財務規律

公益信託の財務規律については、公益法人と同様の規律が定められる予定である（詳細は内閣府令等で定める）。

1. 公益信託事務について中期的期間（5年を想定）において収支の均衡が図られると見込まれること
2. 公益事務割合（ $(\text{総支出} - \text{信託報酬}) \div \text{総支出}$ ）が基準割合以上となると見込まれること。報酬等の管理費が過大にならないための規定である。
3. 使途不特定財産が内閣府令で定めるところにより算定した額を超えないと見込まれること

ただし、これらの財務規律は特定資産公益信託には適用されない。特定資産公益信託は「信託財産が寄附により受け入れた金銭又は預貯金、国債その他これらに準ずる資産（いずれも内閣府令で定める要件に該当するものに限る。）に限られる旨及び当該信託財産（その信託財産に帰せられる収益を含む。）について内閣府令で定める方法によってのみ支出する旨を定める公益信託」と定義されている。

## 今後の課題

公益信託については以下のようなメリットがあるとされている（図表4）。

### 1. 人件費や事務所費用の削減

公益信託は、公益法人に比べて、事務所や職員を置く必要がなく、運営費用を抑えることができる（ただし受託者に対する報酬の支払いは必要）。

### 2. 小規模な財産でも設定可能

比較的少額の財産でも設定できるため、公益活動を始めやすいとされている。

### 3. 信託財産の柔軟な運用

信託財産を比較的短期間で取り崩して給付する、事業を終了させるなど弾力的な運用が可能である。

### 4. 委託者の名前を残す

信託に委託者の名前を付け将来にわたって顕彰することができる。

### 5. 税の優遇

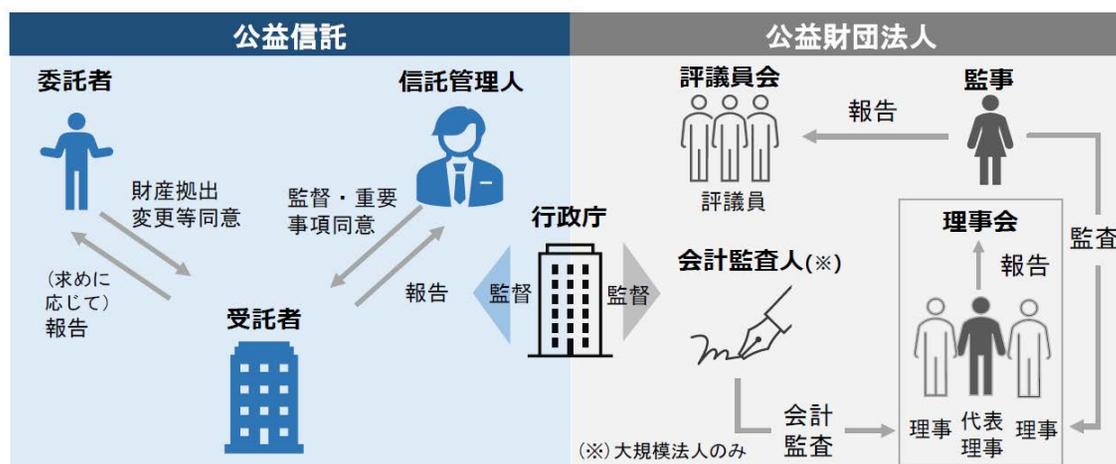
所得税、相続税について優遇措置がある。

図表 4 公益信託と公益財団法人の相違点

#### 主な相違点

① <b>公益事務のみが実施可能</b>	公益目的事業の他、収益事業も可能
② 委託者・受託者・信託管理人で設定可能(*)	理事・監事・評議員等が必要。また理事会等の機関や事務所の設置が必要
③ <b>信託行為に基づき、受託者が公益信託事務を処理</b>	<b>定款</b> に基づき、法人の経営判断により、事業を実施

(※) 公益性確保のため、別途選考委員会等を設けることも考えられます。



(出所：内閣府「新たな公益信託制度の施行準備に関する研究会」会議資料)

これらのメリットのうち、1、2、4、5については、SMBCグループ財団（P14参照）、日本フィランソロピック財団（P23参照）、パブリックリソース財団（「こうえき」第26号参照）、各地のコミュニティ財団など、広く寄付を募るタイプの財団であれば同等の効果を得られると思われる。3については公益法人には無いメリットだと思われる。現行法下でも、公益信託静岡県災害ボランティア活動ファンドのように平常時には活動せず、災害発生時に初めて活動する例が存在している。改正法下でも特定資産公益信託の場合、財務規律が適用されないことで柔軟な運用が出来る可能性がある。

従来は受託者が信託会社にほぼ限られていたため、信託会社が実際に事務を行う公益法人等との仲介役となっていた。今後、信託会社以外を受託者とする場合、委託者と受託者のマッチング機能を誰が担うのかが重要な論点になるものと思われる。また、上述のような財団との棲み分け、新たな公益信託制度の周知をどうするかも今後の課題だと考えられる。

### 参考文献

内閣府「新たな公益信託制度の施行準備に関する研究会」会議資料

一般社団法人信託協会「公益信託」

内閣府「公益信託に関する法律施行規則案 逐条説明（案）」

## 最新統計による公益法人・一般法人等の現況と動向分析

公益財団法人公益法人協会  
調査部 白石 喜春

本稿は、最新の統計データに基づき現在の公益セクターの現況を紹介し、その動向を分析することを目的とするものである。

2024（令和6）年12月に内閣府より公表された「令和5年「公益法人の概況及び公益認定等委員会の活動報告」」に関しては、（公財）公益法人協会 公益法人誌 VOL.54 2025年2月号において紹介した。本稿は、当該情報を踏まえ、さらに最新の統計データに基づく分析を行ったものであり、2025年2月3日現在の国税庁「社会保障・税番号制度法人番号公表サイト」の最新データを用いている。

### 1. 公益法人の現況

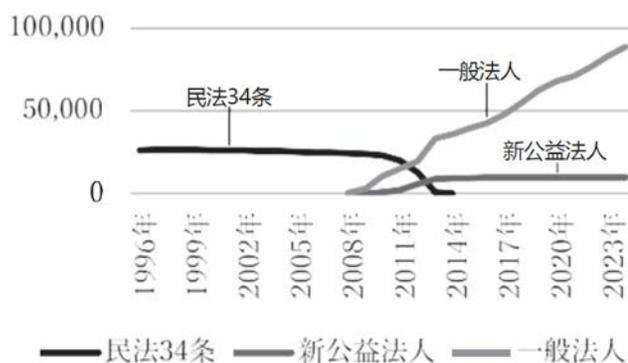
2008（平成20）年の公益法人制度改革から16年が経過した。

図表1に示されるように、公益法人の総数は2008年以前には約24,000件で推移していたが、2013年の移行期間終了以降、新規認定の停滞により10年以上にわたり9,000件台を推移している。公益法人数の伸び悩みは、認定

要件の厳格性や、公益認定を維持するための管理コストが考えられる。一方、一般法人は新規設立による増加が顕著であり、2025年2月にはその総数が89,084件となったことで、一般法人法に基づき設立された法人における公益法人の構成割合は10%を下回り、9.9%となった。

しかし、単純に公益法人の数が減少したわけではなく、「特定公益増進法人」という観点ではむしろ増加している。旧公益法人のうち、寄附の税制優遇の対象となる「特定公益増進法人」は、2008年時点で862法人にとどまっていた。これに対し、新たな公益認定基準を満たした公益法人は全て「特定公益増進法人」となることから、制度改革前の10倍以上（注1）に増加している（内閣府2014）。このことから、公益法人の制度改革により、数の減少は見られるものの、寄附税制上の優遇措置を享受できる法人の数は大幅に増加し、制度の質的な変化が生じたといえる。

図表1 公益法人・一般法人数の推移



（出所：公益法人に関する年次報告、特例民法法人に関する年次報告、公益法人の概況及び公益認定等委員会の活動報告より筆者作成）

図表 2 都道府県別公益法人・一般法人・特定非営利活動法人人数推移

都道府県	公益法人			一般法人			合計	公益法人の割合		特定非営利活動法人
	法人数	増減	増加率	法人数	増減	増加率		2025年	増減	
北海道	266	-2	-0.7%	2,693	687	34.2%	2,959	9.0%	-2.8	2,320
青森県	102	-7	-6.4%	524	101	23.9%	626	16.3%	-4.2	409
岩手県	96	-4	-4.0%	622	145	30.4%	718	13.4%	-4.0	480
宮城県	163	-3	-1.8%	1,366	320	30.6%	1,529	10.7%	-3.0	814
秋田県	71	-2	-2.7%	310	57	22.5%	381	18.6%	-3.8	336
山形県	135	-4	-2.9%	428	85	24.8%	563	24.0%	-4.9	433
福島県	157	0	0.0%	955	230	31.7%	1,112	14.1%	-3.7	813
茨城県	144	-2	-1.4%	1,133	342	43.2%	1,277	11.3%	-4.3	897
栃木県	128	1	0.8%	714	207	40.8%	842	15.2%	-4.8	663
群馬県	125	2	1.6%	791	249	45.9%	916	13.6%	-4.8	792
埼玉県	233	7	3.1%	2,395	743	45.0%	2,628	8.9%	-3.2	2,090
千葉県	208	0	0.0%	2,084	636	43.9%	2,292	9.1%	-3.5	1,802
東京都	2,378	94	4.1%	30,809	7,705	33.3%	33,187	7.2%	-1.8	9,617
神奈川県	371	14	3.9%	4,362	1,282	41.6%	4,733	7.8%	-2.5	3,142
新潟県	189	-4	-2.1%	836	173	26.1%	1,025	18.4%	-4.1	690
富山県	143	0	0.0%	504	135	36.6%	647	22.1%	-5.8	406
石川県	147	-2	-1.3%	689	189	37.8%	836	17.6%	-5.4	370
福井県	109	-3	-2.7%	494	123	33.2%	603	18.1%	-5.1	248
山梨県	91	-2	-2.2%	577	164	39.7%	668	13.6%	-4.8	504
長野県	134	1	0.8%	1,237	324	35.5%	1,371	9.8%	-2.9	986
岐阜県	132	-2	-1.5%	971	257	36.0%	1,103	12.0%	-3.8	768
静岡県	199	5	2.6%	1,665	404	32.0%	1,864	10.7%	-2.7	1,302
愛知県	315	15	5.0%	3,271	928	39.6%	3,586	8.8%	-2.6	2,022
三重県	110	4	3.8%	706	189	36.6%	816	13.5%	-3.5	752
滋賀県	141	-1	-0.7%	758	223	41.7%	899	15.7%	-5.3	568
京都府	343	9	2.7%	2,098	608	40.8%	2,441	14.1%	-4.3	1,375
大阪府	428	13	3.1%	6,788	1,870	38.0%	7,216	5.9%	-1.9	3,108
兵庫県	285	10	3.6%	3,184	850	36.4%	3,469	8.2%	-2.3	2,116
奈良県	104	-1	-1.0%	787	214	37.3%	891	11.7%	-3.8	530
和歌山県	93	-2	-2.1%	529	134	33.9%	622	15.0%	-4.4	404
鳥取県	77	-3	-3.8%	377	94	33.2%	454	17.0%	-5.1	260
島根県	107	1	0.9%	379	94	33.0%	486	22.0%	-5.1	237
岡山県	170	2	1.2%	1,026	275	36.6%	1,196	14.2%	-4.1	748
広島県	189	4	2.2%	1,343	330	32.6%	1,532	12.3%	-3.1	798
山口県	104	-1	-1.0%	576	135	30.6%	680	15.3%	-3.9	467
徳島県	84	-1	-1.2%	442	109	32.7%	526	16.0%	-4.4	371
香川県	140	1	0.7%	537	144	36.6%	677	20.7%	-5.4	398
愛媛県	116	1	0.9%	578	176	43.8%	694	16.7%	-5.5	395
高知県	114	0	0.0%	370	93	33.6%	484	23.6%	-5.6	329
福岡県	324	-2	-0.6%	3,093	897	40.8%	3,417	9.5%	-3.4	1,312
佐賀県	73	3	4.3%	512	132	34.7%	585	12.5%	-3.1	365
長崎県	108	-1	-0.9%	696	136	24.3%	804	13.4%	-2.9	495
熊本県	91	1	1.1%	1,178	280	31.2%	1,269	7.2%	-1.9	343
大分県	112	2	1.8%	677	161	31.2%	789	14.2%	-3.4	425
宮崎県	90	0	0.0%	506	123	32.1%	596	15.1%	-3.9	499
鹿児島県	196	-1	-0.5%	803	287	55.6%	999	19.6%	-8.0	947
沖縄県	101	-1	-1.0%	1,711	549	47.2%	1,812	5.6%	-2.5	546
合計	9,736	139	1.4%	89,084	23,589	36.0%	98,820	9.9%	-2.9	49,692

(出所：国税庁法人番号公表サイト（2025年2月3日現在）より著作作成。表中の増減は2019年4月7日時点の法人数との比較による。特定非営利活動法人数は認定特定非営利活動法人含む。)

図表 3 公益法人・一般法人・特定非営利活動法人数の都道府県別割合

都道府県	都道府県 / 全国			都道府県	都道府県 / 全国		
	公益法人	一般法人	特活法人		公益法人	一般法人	特活法人
北海道	2.7%	3.0%	4.7%	滋賀県	1.4%	0.9%	1.1%
青森県	1.0%	0.6%	0.8%	京都府	3.5%	2.4%	2.8%
岩手県	1.0%	0.7%	1.0%	大阪府	4.4%	7.6%	6.3%
宮城県	1.7%	1.5%	1.6%	兵庫県	2.9%	3.6%	4.3%
秋田県	0.7%	0.3%	0.7%	奈良県	1.1%	0.9%	1.1%
山形県	1.4%	0.5%	0.9%	和歌山県	1.0%	0.6%	0.8%
福島県	1.6%	1.1%	1.6%	鳥取県	0.8%	0.4%	0.5%
茨城県	1.5%	1.3%	1.8%	島根県	1.1%	0.4%	0.5%
栃木県	1.3%	0.8%	1.3%	岡山県	1.7%	1.2%	1.5%
群馬県	1.3%	0.9%	1.6%	広島県	1.9%	1.5%	1.6%
埼玉県	2.4%	2.7%	4.2%	山口県	1.1%	0.6%	0.9%
千葉県	2.1%	2.3%	3.6%	徳島県	0.9%	0.5%	0.7%
東京都	24.4%	34.6%	19.4%	香川県	1.4%	0.6%	0.8%
神奈川県	3.8%	4.9%	6.3%	愛媛県	1.2%	0.6%	0.8%
新潟県	1.9%	0.9%	1.4%	高知県	1.2%	0.4%	0.7%
富山県	1.5%	0.6%	0.8%	福岡県	3.3%	3.5%	2.6%
石川県	1.5%	0.8%	0.7%	佐賀県	0.7%	0.6%	0.7%
福井県	1.1%	0.6%	0.5%	長崎県	1.1%	0.8%	1.0%
山梨県	0.9%	0.6%	1.0%	熊本県	0.9%	1.3%	0.7%
長野県	1.4%	1.4%	2.0%	大分県	1.2%	0.8%	0.9%
岐阜県	1.4%	1.1%	1.5%	宮崎県	0.9%	0.6%	1.0%
静岡県	2.0%	1.9%	2.6%	鹿児島県	2.0%	0.9%	1.9%
愛知県	3.2%	3.7%	4.1%	沖縄県	1.0%	1.9%	1.1%
三重県	1.1%	0.8%	1.5%	合計	100%	100%	100%

公益法人の構成割合について、都道府県別に新型コロナウイルス感染症拡大前の2019年と比較した結果、全ての都道府県で割合の低下が確認された（図表2）。全国平均の低下幅は2.9ポイントであったが、最も低下幅が小さかったのは東京都（1.8ポイント減）であり、大阪府および熊本県においてもそれぞれ1.9ポイントの減少にとどまった。

2019年4月以降の絶対数に基づく分析では、公益法人の増加が確認されたのは20都府県であった。特に東京都では94件の増加がみられ、神奈川県、愛知県、大阪府、兵庫県においてもそれぞれ10件以上の増加が確認された。都道府県別の公益法人の分布をみると、東京都に全体の約24.4%（2,378件）が集中しており（図表3）、2019年調査時から0.6ポイント上昇している。これは、全国団体の東京都への立地集中が影響していると考えられる。次に高い割合を示したのは、大阪府（4.4%）、神奈川県（3.8%）、京都府（3.5%）、福岡県（3.3%）であった。

## 2. 一般法人と特定非営利活動法人の現況

一般法人については、全都道府県で増加が確認され、特に東京都では7,705件の増加がみられるなど、一般法人においても集中が顕著であった。全体の34.6%を東京都が占めており、2019年度調査時と比較すると0.7ポイントの減少がみられる。これは、東京都への集中傾向が、公益法人と比して相対的に低くなっていることを示している。

特定非営利活動法人（認定特定非営利活動法人を含む）については、2025年2月現在で49,692法人が確認され、2019年調査時と比較して2,802件の減少が認められた。一方で、認定特定非営利活動法人に限ると、2019年の1,133件から2025年には1,293件へと160件の増加がみられる。また、公益法人や一般法人と比較すると、特定非営利活動法人の東京都への集中度合いは低く、全体の19.4%にとどまっている。これは、特定非営利活動法人が公益法人や一般法人に比べ、地域密着型の活動を主とする傾向が強いためと考えられる。さらに、秋田県、山形県、三重県を含む5県では、特定非営利活動法人の数が一般法人を上回る状況が確認されている。

## 3. さいごに

本稿では、最新の統計データを基に、公益法人・一般法人等の現況を分析した。その結果、一般法人の増加率が高いことにより、公益法人の構成割合が相対的に低下している現状が明らかとなった。都道府県別の動向を見ると、公益法人および一般法人は引き続き東京都に集中している。また、一般法人は全国的に増加しているが、東京都への集中傾向は弱まっている。一方で、特定非営利活動法人は全体数が減少する一方、認定特定非営利活動法人は増加傾向にあることが確認された。

注1 2008年4月時点の公益法人の特定公益増進法人数は862法人であったが、移行期間が終了した2013年11月時点には9,050法人（申請数）となり、公益法人の特定公益増進法人数は10倍以上増加したことになる。

### 参考文献

内閣府 2014. 「公益法人制度改革の進捗と成果について」.9 p

出典：（公財）公益法人協会 公益法人誌 VOL.54 2025年3月号に掲載されたものより転載、公益法人協会許諾のもと記述内容を一部調整しています。

## インタビュー

---

公益財団法人 SMBC グループ財団—————14

公益財団法人日本フィランソロピック財団—————23

## SMBCグループが取り組む新たな社会貢献の形



公益財団法人SMBCグループ財団  
事務局長

株式会社三井住友銀行  
プライベートバンキング企画部 部長

磯部 哲彦氏 シェーファー 平 ダーヴィッド氏

(写真左)

(写真右)

2008年、三井住友銀行に入行。法人営業、ホールセール統括部等を経て、2023年度よりプライベートバンキング企画部にて富裕層ビジネスの企画・開発業務を担当。

フィランソロピーアドバイザーサービスの新規業務に参画し、2024年10月、SMBCグループ財団の設立と同時に現職。

アーサーアンダーセン、PwC、GE Capital、UBS ウェルスマネジメント、SMBC日興証券を経て2024年4月より現職。

UBSで海外フィランソロピストによる社会変革の可能性、日本におけるニーズギャップを認識。2011年の震災を機に帰国、東北での支援活動を機に様々なNPO団体の支援・伴走に携わり、SMBCグループのフィランソロピー・アドバイザーを立ち上げる。プロボノ活動として、一般社団法人グラミン日本 業務執行理事、FITチャリティ・ラン実行委員長(2017-18、2021-23)等。

SMBCグループ財団は、SMBCグループにおけるフィランソロピーアドバイザーサービスの立ち上げに関連し、2024年10月に設立されました。同サービスの概要、金融機関としてフィランソロピーアドバイザーに取り組む意義、今後の構想などについて、シェーファー氏、磯部氏にうかがいました。

### 財団設立の経緯

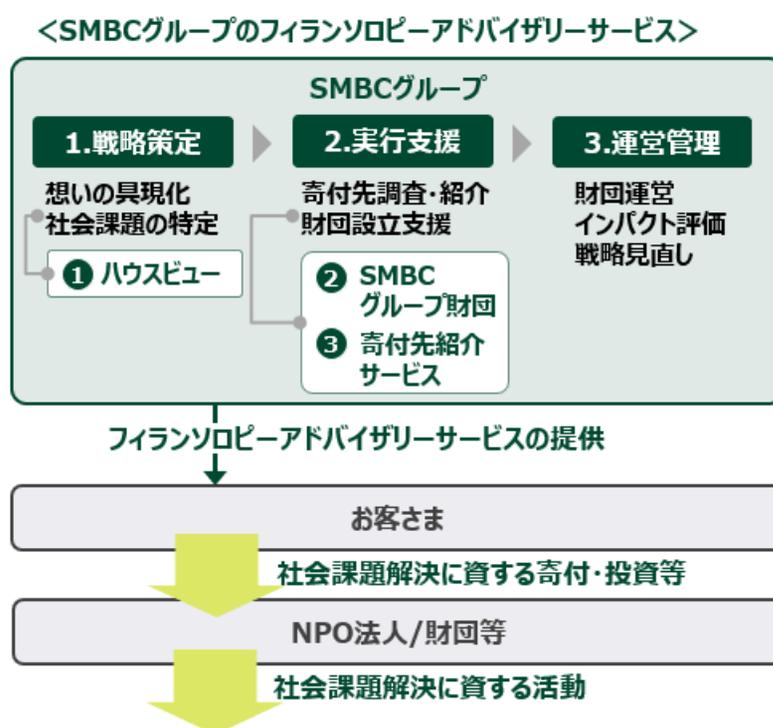
日興：財団設立が2024年10月、公益認定の取得が2025年4月と非常に新しい財団ですが、SMBCグループとして財団を設立するに至った背景についてお聞かせいただけますか。

シェーファー：SMBCグループでは、お客さまの社会貢献の想いを実現するため、フィランソロピーアドバイザーサービスを提供しています。同サービスの概要として、お客さまのニーズを把握し、お客さまが関心を寄せられている社会課題・テーマにおいて情報を提供、ニーズの深掘りをしながら、どのような社会貢献をイメージされているのかを整理します。お客さまによっては子どもの貧困・環境・動物愛護など、様々なテーマに興味を示されます。次に、その分野においてどのような支援が求められていて、現状では十分に支援が行き届いていないな

どを整理し、お客さまによる取り組みの具体的な提案を行います。

お客さまによる社会貢献の一つの方法として、SMBCグループ財団があります。場合によっては他の財団をご紹介する場合がありますし、当事者を支援しているNPO団体をご紹介することもあります。数多くある手法の中で、他行・他社対比ユニークな取り組みであるのがSMBCグループ財団と言えます。

もともと我々がフィランソロピー・アドバイザーの立ち上げや財団設立を進めた背景としては、当時の三井住友フィナンシャルグループ社長の太田さん（故人）のもとで、SMBCグループの中期経営計画に「社会価値の創造」が定義されたことで具体化が一気に進みました。私は前職UBSでフィランソロピーの取り組みやそれを実践するお客さまの想いに触れることができ、お客さまのご寄付が社会課題の解決に資する活動を後押しする様子を見てきたため、フィランソロピーこそが金融機関としての社会価値創造だと感じていました。ところが国内を見渡すと、フィランソロピー・アドバイザーを提供している金融機関はなかったのです。富裕層のお客さまのニーズはあるのですが、十分に答えられていない。そこで、2019年にフィランソロピー・アドバイザーを日興で立ち上げようと当時の経営陣と本格的に検討を始めました。コロナもありローンチは遅れましたが、23年に日興で試行的に着手し、24年からは銀行で本格展開、25年4月に公益財団ができました。お客さまへの支援を開始して3年目に入ったところです。



フィランソロピーアドバイザーサービスイメージ図  
三井住友銀行提供

日興：SMBC グループ財団の意義について伺えますでしょうか。

シェーファー：フィランソロピー・アドバイザーのミッションとしては、お客さまの社会貢献の想いの実現に加えて、様々な社会課題の解決に取り組んでいる NPO 団体の活動を資金面でサポートすることが挙げられます。我々の課題認識としては、非営利活動法人に代表される日本のソーシャルセクターの財務基盤が非常に脆弱であることです。社会的に意義のある活動を行っているのに、十分な資金調達ができていない団体がとても多いのです。お客さまの志のある資金を基に、持続可能なかたちでソーシャルセクターを支援するお金の流れを作るためには、公益財団の存在が重要と考えました。

磯部：私は財団を兼務している立場ですが、銀行員の立場で富裕層を始めとしたお客さまと接する中では、資産承継、事業承継の観点で資産管理会社を活用し、奨学金事業を実施することが大半でした。しかし、昨今では純粋に社会貢献や社会課題解決に資する活動に取り組みたい方が増えてきているのを実感しています。このようなニーズの変化も踏まえ、フィランソロピーアドバイザーサービスの本格検討を始め、昨年 10 月にローンチしたという経緯です。

シェーファー：SMBC グループとしてフィランソロピーに取り組むことの意義として、社会課題解決に関心を持つお客さまと社会課題解決を担う NPO や公益財団等を繋ぐことで、「社会課題解決に向かう資金を増やす」ことを目指しています。お客さま各々が独自に取り組まれることも重要ですが、そのような場合は継続的な取り組みに繋がらないケースもあることや、奨学金など特定の領域に偏ってしまうことが考えられます。そこで、SMBC グループが間に入ることで、お客さまが実現したい社会課題解決を継続的に取り組むことを支援するために、フィランソロピーアドバイザーサービスを提供しています。それを実現する手段の一つとして、SMBC グループ財団を通じた助成活動もあると考えています。

### 財務構造と基金

日興：企業グループが財団を設立する場合、基本財産などをグループの企業が出捐することが一般的ですが、SMBC グループ財団の財務構造はどういう形になっているのか伺えますでしょうか。

---

磯部：2024年10月末に三井住友フィナンシャルグループが現金を寄付し、その資金を基に設立しています。また、三井住友銀行が運転資金を寄付しており、これらを原資として初年度の活動を開始しました。今後は、寄付者の方からの寄付で運営費などをカバーする計画です。足許の動きとしては、助成事業の第1号基金が6月の理事会で決議され、公募を開始しました。選考活動を経て、10月から助成を開始する予定です。

1号基金で助成するテーマは、児童養護施設出身の子ども達の自立支援です。2025年7月末現在、この分野で実績のある団体への資金助成を行うべく、団体を募集しています。

日興：基金については運用を行い、運用益から助成を行うイメージでしょうか。

シェーファー：はい。第1号の「子どもの未来助成事業」の背景として、国内にはDVや育児放棄などの理由から産みの親元で暮らせない子どもたちが約4万人いて、そのうちの約半分当たる2万3千人が児童養護施設で育っています。お客さまの課題認識としては、これらの子ども達への支援は継続的に必要であり、お客さまの寄付で設立した基金では元本を運用し、運用益で支援団体への資金助成を行う方針です。

日興：基金の運用に関するガバナンス体制はどのようにお考えでしょうか。

磯部：下期以降に運用委員会を設置することを検討しています。フィデューシャリー・デューティーなども踏まえ、ガバナンスを効かせた適切な運用体制を目指しています。

### 具体的な支援の方法について

日興：「子どもの未来助成事業」では、具体的にどのような支援を行おうとしているかについて、伺えますでしょうか。

磯部：フィランソロピー・アドバイザーでは、お客さまのニーズを起点にしつつ、社会課題としっかり向き合い、支援の現場で求められている活動をサポートすることを大事にしています。児童養護施設や支援団体などへのインタビューや調査を通じて、以下の4つの支援が必要であることが分かりました。

(1) 退所前のリービングケア：施設で育つ子どもの多くは、親元で育つ子どもと比べると働くということをイメージできない子ども達が多いです。一般的な家庭で育つと、家族が働く会社の話を聞いたり、社会の仕組みやお金の話などを親から直接的・間接的に学ぶ機会があったりする訳ですが、施設で育った子どもたちの多くはその様な経験をしていません。施設を卒業するまでの準備期間として、今後の生活に必要なスキルを学んだり、自分の適性について理解したりと、さまざまなコンテンツを提供する NPO 団体が施設と協力して退所に向けた準備を行います。

(2) 就労マッチング：次に一人ひとりに合った働き先の紹介・仲介です。施設を後にする子ども達の過半は大学に進学せず（できず）就職するのですが、大卒生のような就活プロセス・インフラは整備されておらず、施設に紹介されるままに地元の企業に就職する子ども達が多いです。しかし、ミスマッチなどが理由で多くは1-2年で辞めてしまいます。最初の就職で失敗してしまうと、次に正社員の仕事を見つけるのは難しく、多くは非正規労働・ワーキングプアの道を進むこととなります。施設退所児童一人ひとりに合った就職先の発掘やインターンなどをアレンジする NPO 団体を支援するのが2つ目のスコープです。

(3) アフターケア：3つ目は、退所後の支援です。施設を後にする子ども達は、集団生活から一人暮らし、高校から就職という2つの大きな変化が18歳という若さで同時に起きます。また、施設に保護される理由で一番多いのはDVであるため、一定数はメンタル面でダメージを受けています。障害を持っている子どももいます。即ち巣立った後の伴走支援が非常に重要なのです。例えば施設卒業生のネットワークをつくって定期的に集まる、先輩方との交流会を持つなどのメンタル面でのサポート。特定のニーズがある場合には、様々な支援窓口につなげていくなど。それまでは施設の職員がやっていたことを、全部自分でやらなければいけないので、相談できるセーフティネットをつくるのが3つ目のスコープです。

(4) 政策提言：最後に、支援現場の課題認識としては、現在の行政サービスや公的資金の配分は理想とは言えない状況だということです。また、全国を見渡すと、とても先進的な良い取り組みを行っている地域もあるようですが、それが広く知られていない。4つ目のスコープとして、良い先行事例の研究と横展開、および政策提言を支援していきます。

全国 600 の施設に 2 万 3000 人の子どもがいるのですが、今年度から開始する 1 都 3 県での活動を皮切りに、来年度以降は関西や中部地方など順次、支援を全国に広げていきます。

---

## 伴走支援と評価・モニタリングについて

日興：今後いろいろな事業の基金ができていく際に、課題となると思われる事業の進捗度合いのモニタリングと、ソーシャルリターンの評価について伺えますでしょうか。

磯部：SMBCグループの日本総合研究所に知見を活用することで、インパクト評価を行っています。その評価を基に、寄付者の方と翌年度の取組方針について話し合い、次の具体的な活動を決定します。このサイクルを重ねていくことで、社会課題解決に向けたインパクトの最大化を図っていきます。

シェーファー：インパクト評価の手前でより重要なのが、資金の活用に関する伴走、モニタリングなどです。ここ十数年さまざまなNPO団体の伴走をしていますが、そもそもソーシャルセクターには、お金だけでなく人材も足りない状態です。SMBCグループとして社員がNPO団体を伴走支援するプロボノプロジェクトを立ち上げた背景もそこにあります。私の理想の展開の一つとしては、SMBCグループの社員がプロボノとして入って、フィランソロピーマネーで資金が提供される。これがうまく共創・協働することによって、現場の実行力が高まっていくと思います。実は1号基金のプロジェクトでも、プロボノを活用できないか検討しています。

お金をつけただけではNPOは伸びません。NPOの方々が持つスキルには偏りがあることも多く、金融の本業で培った知識や社会人としての経験が効いてくる部分はたくさんあります。社員のスキルもうまく活用し、資金助成した事業を効果測定まで放っておくのではなく、一緒に動いていくことをイメージしています。お客さまとしてもそれを望んでいると理解しています。寄付者となる富裕層のお客さまには経営者も多く、彼らは投下した資本で生み出す結果・効果に非常に厳しいです。本件のお客さまも定期的に接点を持ちたいとおっしゃっているので、そういう伴走支援やお客さまの関与などを活用していくことが、おそらく一般の助成財団とは少しアプローチが違うところなのではないかと思っています。

日興：最近、富裕層の意識がかなり変わってきているという実感はありますか。

シェーファー：純粹に社会貢献がしたいという方は増えていますが、相続・納税対策としてのニーズも引き続き多いです。ファミリーの財産の大半が経営する企業の株式で構成されている場合、相続を受ける側も渡す側も、株式を手放さないと納税資金が工面できない、しかしファ

ミリーとしては保有株式を市場に大量放出して納税資金を工面した結果、その後の株主構成が不安定になるような事態だけは招きたくないというジレンマがあります。公益財団への寄付を通じて、公益の増進に貢献するというのが一つの解決策だと思っていまして、寄付を検討される際の一つの動機になるのではないかと考えています。

また、近年では高齢化の影響なのか、お子さんがいらっしゃらないなどの理由で財産を残す相手がない方や、次の世代に多額の財産は残したくないというご意向の方からご相談をいただく機会も増えてきていると感じています。モチベーションやドライバーはいろいろだと思えますが、結果的に社会変革、社会課題解決に資するお金の流れをつくることが私共のミッションなので、一人ひとりのお客さまに適したソリューションを見つけることに専念しています。

### 今後の展望

日興：今後の展望、構想をお聞かせいただけますでしょうか。

磯部：寄付金額の目標として、2028年度までの4年間で1,000億円以上を掲げています。一方で、多様な社会課題やテーマに対応できるノウハウやその体制面を確りと構築していくことが課題です。特定の社会課題に対する寄付者の想いは非常に大事ですが、寄付者や団体同士といった横の繋がりや協力的な取り組みを通じて社会課題の解決をスケールアップさせ、大きなインパクトが出せる仕組みにも挑戦していきたいと思っています。

シェーファー：日本の富裕層の構造は「富士山型」で、すそ野が広いといわれています。単独で基金を立ち上げられるほどの金額を寄付するのは難しいという方も相当数いらっしゃいますので、お客さま専用の基金に加えて、例えば子ども支援や動物愛護、環境など特定のテーマに賛同する多数の寄付者が参加できる基金もつくろうと思っています。そうすることによって、突出した資金力を持つ富裕層以外にも、広く社会貢献活動・フィランソロピーが広がるような活動につなげていきたいというのが一つです。

それから企業の金庫株や株の持ち合い解消など、企業においても資産の有効活用の余地は多く、まだできることはたくさんあると思っています。富裕層個人だけではなく、企業のフィランソロピーについても SMBC グループの法人顧客ネットワークを活用しつつ、金融機関ならではのフィランソロピー活動を展開できればと思っています。

---

日興：コミュニティ財団など、寄付者の名前をつけた基金を設定してその意思を叶えるような財団は他にも存在しますが、その中で SMBC グループ財団の一番の強みを教えていただけますでしょうか。

シェーファー：一つはフィランソロピー・アドバイザーという全体サービスの一環として財団があることです。財団というのは手段でしかなく、むしろ財団をつくること自体が目的化する方は少ないです。財団をつくって理事長に就任、これが私の隠居後の生活です、といったように財団運営が目的である方は、ご本人やご家族、企業で財団をつくれればいいと思います。しかし、財団運営は結構手間がかかることが多く、先代が作った財団運営に困っている次世代も少なからずいらっしゃいます。そのため、これから財団を検討されている方とは先ず、本当にご自身で財団をつくるべきなのかをご検討いただいています。選択肢のひとつとして、コミュニティ財団などのお客さま基金を提供する財団は、今後伸びると思います。

一方で金融機関としては、お客さまらしい、社会課題の解決に資するお金の流れを増やしていくことが重要と考えています。寄付は消費や投資と一緒に、一定の目的を持って行うのが本来の姿だと思っています。お付き合いの寄付で動くお金は少額であって、大きなお金を動かすためには、事業と同じで目的やビジョンが重要です。こういう目的で、こういう結果を求めると意識がなければうまくいきません。財団・基金といった形から入ってしまうと、方向性を間違えてしまうこともあります。フィランソロピー・アドバイザーとして全体像を把握した上で、一つの手段として財団を提案しないと、お客さまの本当のニーズは満たせないと考えています。財団ありきではありませんので、結果として、お客さまがそれ以外の方法を選択されることもあります。

SMBC グループのもう一つの強みは、お客さまの様々なニーズに寄り添う専門スタッフを豊富に抱えていることです。法人や個人の資産アドバイザー、事業承継や相続の専門家もたくさんいます。あらゆる顧客タッチポイントの中で、フィランソロピーの提案ができるようになるとより大きな動きとなることでしょう。

日興：ありがとうございました。

# NOTE



## 寄附を通じて「おもい」を「かたち」に



公益財団法人日本フィランソピック財団  
代表理事

岸本 和久氏

1987年野村證券に入社。主に海外ビジネスに携わり、香港、ニューヨーク、ミラノ、アムステルダム、チューリッヒと22年間の海外駐在を経験。

野村ホールディングスのIR室長、米州野村の経営企画部長などを勤めた。

2017年、社内ビジネスコンテスト「野村イノベーターズ」で「富裕層と社会貢献を結ぶ、有価証券による寄附のプラットフォーム」で最優秀賞を受賞。

このプロジェクトの実現のため、2020年4月に野村證券を退社。

賛同頂いた多くの方々の支援のもと、日本フィランソピック財団を設立して、代表理事に就任。

日本フィランソピック財団は、寄附を「未来への投資」として社会へ還元していくことを目指し、寄附者の意向に応じたさまざまなテーマ・構造の基金を提供・運営しています。財団のミッション・ビジョン・バリューや基金の仕組み、他の財団と比較しての特色、今後の展望などについて、岸本氏にうかがいました。

### 財団設立の経緯

日興：まず、日本フィランソピック財団の設立経緯についてお聞かせいただけますでしょうか。

岸本：法人としての設立は2020年4月です。私は2020年3月まで33年間、野村證券におりまして、設立前の4、5年間で様々な社会課題や寄附の仕組みについて学びを深めて構想を練り、退職して独立、すぐに設立いたしました。

前職ではずっと海外畑で、22年間は海外勤務でしたが、2015年に帰国し社内研修を行う部署に配属されました。そこでは役員や部店長研修を担当したのですが、証券業界から一番遠い分野のリーダーを呼んでコラボレーションするという研修を企画し、NPOの方をお招きしたのです。それまで私は、NPOはシニア層が中心に活動しているボランティアという漠然としたイメージしか持っていませんでした。しかし、実際にお越しいただいたのは、30代半ばのベンチャー的な感覚を持つ非常にエネルギッシュな方で、その姿に大きな衝撃を受けました。よく知られたNPOだったのですが、財務面が厳しいというお話をされて、後日オフィスを訪ねたところ、新橋の雑居ビルに入っておられて、これは厳しいなという印象を受けました。そこで初めて、「自分に何かできることはないか」と真剣に考えるようになったのです。

寄附の仕組みを学んでいる時に、アメリカにはドナー・アドバイズド・ファンド<sup>1</sup>という、金融機関が寄附を集める仕組みがあることを知りました。私はニューヨークにも11年ほど駐在しましたが、当時はこの分野に触れる機会がありませんでした。そこで、有給休暇を活用してニューヨークに赴き、ドナー・アドバイズド・ファンドを運営するナショナル・フィランソピック・トラストを訪問するなど、現地での実践を学びました。日本にもこの仕組みを導入できるのではないか——それがこの財団設立の原点です。

2017年末に、野村證券と野村総研が主催する社内ベンチャーコンテストにドナー・アドバイズド・ファンドをベースにした事業プランで応募し、最優秀賞を受賞。社内で1年間実践的に取り組みを行いました。しかし、公益法人と営利企業の組み合わせは、あまり親和性が良くありません。小規模で取り組んでいる段階ではいいのですが、規模が大きくなるにつれて「ビジネスの一環」と見なされてしまう難しさを感じました。そこで、企業を離れて、ニュートラルな形で始めて、たくさんの金融機関の方に活用してもらおうのが最善だと判断し、2020年に退職。一般財団法人として設立し、1年後には内閣府から公益認定も取得しました。今年で5年目を迎えます。

ドナー・アドバイズド・ファンドというのは、1991年にフィデリティが初めて導入したもので、30年以上前からあり、アメリカでは今や個人寄附の20%を占める一大プラットフォームになっています。フィデリティとチャールズ・シュワブは自前でプラットフォームを持っていますが、他社は全部ホワイトラベルのプラットフォームを利用しています。

金融商品の世界では、海外のトレンドが概ね10年遅れて日本に入ってくるといわれていますが、寄附の世界は30年遅れて入ってきている印象です。私たちは日本においてこの仕組みを提供するプラットフォームとして、多くの金融機関に活用していただけるような基盤づくりを進めています。寄附文化の根づく社会を目指し、金融の力を活かした新しいフィランソピーの形を広げていきたいと考えています。



事業概要イメージ図 日本フィランソピック財団提供

1 寄附者が公益法人（スポンサー団体）に資産を拠出し、その資産を運用しながら、後に寄附先の非営利団体を指定できる仕組みのこと。現金だけでなく、株式・債券・暗号資産など多様な資産の拠出が可能。

---

## 財団のミッション・ビジョン・バリュー

日興：財団のミッション、ビジョン、バリューについてお聞かせいただけますでしょうか。

岸本：

### ミッション

私たち日本フィランソロピック財団のミッションは、「寄附を通じて、より良い社会の実現に貢献する方々の『おもい』を『かたち』にすること」。お一人おひとりの『おもい』を、意義ある寄附として育み、それを寄附という“未来への投資”として社会に還元していくことを目指しています。

私たちの取り組みの本質は「金融」だと考えています。社会課題の解決には、時に非常に大きな資金が必要になります。その資金を動かす手段として、企業や資本市場が果たす役割は大きいのですが、収益性が見込めない分野には企業が参入しづらいという点があります。また納税による支援も、社会的合意形成が難しい場合には限界があります。

収益性が見込めないので企業の参入が難しく、コンセンサスを得るのが難しいため税金の投入も難しい、そうした“はざま”にある社会課題は、NPOが活躍して解決するケースが多々あります。それに対しての金融、お金の融通については、近年クラウドファンディングなども出てきましたが、しっかりした仕組みがなく、非常に脆弱といえます。私たちはそこへより多くのお金を融通できるような形、お金を持っている人、出せる人から、お金を必要としているNPOなどへのお金の流れのパイプを太くしていくことを目指しています。

寄附とは、単なる「人から人にあげる行為」ではなく、社会に対する「投資」だと捉えています。通常の投資は経済的なリターンが自分に返ってきますが、寄附という投資には社会全体に広がっていく社会的なリターンを期待します。例えば、当初、不治の病と恐れられていたエイズの治療薬も、最初の研究は、実はある寄附金で運営される財団が資金を提供して開始されたものでした。このように、寄附こそいちばんのリスクが取れるお金の使い方だと考えています。当財団は公益財団なので、リスクの取り方は非常に難しいのですが、そういう性質のお金であるべきだと考えているので、「未来への投資」という言葉を使わせていただいています。

### ビジョン

私たちのビジョンは、「社会貢献に対して、基金というソリューションを提供することで、あたたかく意義あるお金の流れを生み出すこと。」そして、「社会課題を解決するための創造的な基金の第一人者となること。」です。

先ほどドナー・アドバイズド・ファンドについてお話しましたが、アメリカと日本の公益制度は根本的に異なります。アメリカでは、寄附者が寄附先の団体を柔軟に指定できる仕組みが整っており、その選択の自由が公益性と両立する形で認められています。一方、日本では「パブリックベネフィット」、つまり社会全体への利益があるかどうかを厳しく問われます。行政庁による管理も厳格です。この仕組みは助成金として活用するには一定の制限があるように思います。

私たちは、ドナー・アドバイズド・ファンドの仕組みを日本にそのまま持ち込むのではなく、ドナーが基金をデザインするファンド「ドナー・デザインド・ファンド」と呼び、寄附者が自ら基金をデザインできる柔軟性を持たせながら、日本の公益制度に適合させています。創造的基金の第一人者となって、より多くの資金を社会課題の現場に届けることが、私たちのビジョンです。

### バリュー

そして、私たちのバリューは、「寄附者の『おもい』に寄り添うこと」です。寄附者のおもいを丁寧に受け止め、それを形にしていく。財団という枠組みを使いながらも、ソーシャルスタートアップ、つまり“社会問題を解決することを目指す組織”のような姿勢で、前例にとらわれず、創造的に挑戦を続けています。

長期的なコミットメントも重要な価値です。大きな資金をご寄附いただく以上、財団としての持続性が不可欠です。私は創設者ではありますが、この財団は私個人のものではなく、社会の器として育てていくことが使命だと考えています。

最後に公益性へのこだわりです。公益財団として、社会にとって本当に意味のある存在であり続けることが、私たちが最も大切にしている価値です。

## 基金のタイプと構造

日興：基金の概要についても伺えますでしょうか。

岸本：

設立から5年が経って、現在は29の基金の運営をしています。基金のテーマは多岐にわたり、子ども・若者支援、奨学金、医療・ヘルスケア、文化、災害、環境、住まいなど幅広く、最近ではスタートアップ支援にも取り組んでいます。2025年度決算（2025年6月30日）時点での基金残高は約69億円でした。

基金の殆どが個人の方の寄附によって設立されており、それぞれの方の「おもい」に丁寧に寄り添いながら、オーダーメイドで基金を構築しています。寄附者の方の殆どが金融機関からのご紹介です。銀行、証券会社、生命保険など金融機関は「貯める・増やす・残す」という顧客の資産形成の支援をしていますが、私たちはそこに「使う」、「自分らしく使う」という新しい選択肢を提供しています。

たとえば、世界一周クルーズに出かけても使えるのは数千万円程度。しかし、何億、何十億円という資産を「意味あるかたちで使う」には、社会貢献という選択肢が最も力を発揮します。私たちの財団は、その「使う」というソリューションを、寄附というかたちで提供しています。

私たちが提供する基金の種類にはデザイン基金とテーマ基金の2種類あります。

**デザイン基金**：寄附者の想いに基づいて設計される、完全オーダーメイド型。まさに「ドナー・デザインド・ファンド」と呼べる仕組みです。

**テーマ基金**：寄附者がシードマネーを提供し、他の寄附者の参加によって育てていく共創型の基金。

投資信託で言えば、デザイン型がクロードエンド、テーマ型がオープンエンドに近いイメージです。



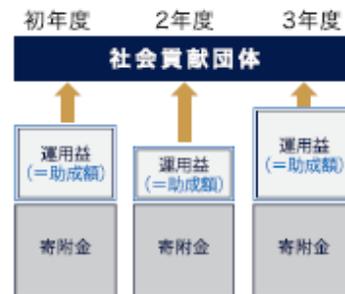
デザイン基金とテーマ基金のイメージ図  
日本フィランソロピック財団提供

さらに、基金の運営方法には3つのタイプがあります。

1. **継続型**：寄附財産を運用し、その収益で活動を継続するタイプ。長期的な支援が可能ですが、運用状況によって活動資金が変動するリスクがあります。
2. **継続型（ハイブリッド）**：基本的に継続型と同じく、資金を運用し運用益で事業を行います。運用益にかかわらず、一定額を毎年払い出すタイプ。必要に応じて基金を取り崩すこともありますが、20～30年の長期運営を前提としています。
3. **期間型**：寄附財産を直接活動に充て、一定期間で使い切るタイプ。短期集中型の支援に適しています。

### 継続型

「長く続く基金を作りたい」「中長期にわたって事業を継続したい」という方にお勧めです。基金を運用し、運用益で事業を行いますので、長期間にわたり支援を行うことができます。  
一定金額以上の寄附が必要です。基金の運用は、当財団の資金運用委員会が行います。



### 継続型（ハイブリッド）

「長く安定した支援を届けたい」という方にお勧めです。基本的に継続型と同じく、基金を運用し運用益で事業を行います。ハイブリッドでは、まず毎年の事業金額を決めます。ハイブリッドは、事業金額が運用益でまかなえない場合は、基金を取り崩して事業を行います。



### 期間型

「一定期間で集中的に事業活動をしたい」という方にお勧めです。毎年定額を事業に当て、一定期間で基金を使い切ります。



基金タイプのイメージ図 日本フィランソロピック財団提供

---

寄附の動機には、税制上にきっかけがあることも少なくありません。これは決してネガティブなことではなく、むしろ「税金として納めるより、自分の『おもい』に沿った社会貢献に使いたい」という前向きな選択です。

たとえば、60～70代の方は相続税をきっかけに寄附を検討されることも多く、そういった方々は継続型基金を選択されるケースが多いです。

「大相続時代」とも言われるいま、相続税を国に納めることは国民の義務として重要です。しかしその一方で、「自分らしい方法で社会に貢献したい」「自分が亡くなった後も、継続的な社会貢献を実現したい」と考える方も多く、そうした方々が基金を設立されるケースが増えています。

一方、期間型の基金は、所得税をきっかけに検討されることが多い印象です。たとえば、若い上場企業のオーナーなどは、配当収入が増えることで所得税控除の観点から基金設立を選ばれることがあります。また、企業による寄附、いわゆる企業基金もあり、CSR活動の一環として企業からご寄附いただいた基金があります。期間型は、こうした企業の社会貢献活動に活用されることが比較的多いです。

寄附いただく財産の種類についても、私たちは柔軟な対応を心がけています。多くの特定公益増進法人は現金寄附のみを受け付けているケースが一般的ですが、当財団では現金はもちろん、不動産、有価証券、著作権など、キャッシュフローを生む資産であれば幅広く受け入れ、それらを活用して基金を設計・運営しています。

日興：具体的な基金を一つご説明いただけますでしょうか。

岸本：「がん研究フロンティア基金」は、助成金を毎年1億円出している、一番大きな基金です。この基金は、ご家族をがんで亡くされた方が「自身の資金を、若手研究者によるがんの基礎研究に役立ててほしい」とのおもいからご寄附くださったことにより設立されました。

昨年1回目の助成を行いました。私たちにはがんの研究に関する知見がなかったので、つてをたどってアドバイザー・ボードを立ち上げました。

子ども支援などの分野であれば、ある程度財団内にもノウハウがありますが、がん研究に関しては専門家の力をお借りする必要があると判断し、日本を代表するがん研究の第一人者、5名の方にご参画いただきました。このアドバイザーボードでは、「資金が届いていない研究領域はどこか」「どのような研究に資金が必要か」「研究費の使い勝手はどうあるべきか」といっ

た観点から、助成の設計を行っていただきました。また、応募研究課題から助成先を選考する選考委員会は12名の専門家を選んで組織しました。

こうして、第1回「がん研究フロンティア基金」では、計10名の研究者による研究課題が採択されました。

この取り組みによって、自分たちに十分な知見がなくても、信頼できる専門家の力を取り入れながら設計を進めることで、質の高い基金運営が可能であるという貴重な成功体験を得ることができました。私たちにとっても、大きな自信につながる基金となっています。

## 運用方針とガバナンス体制

日興：基金を含めた、資金管理のガバナンス体制について伺えますでしょうか。

岸本：基金は全て個別の運用口座での管理となっています。

運用方針は一貫した財団の方針に基づいています。具体的には、GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）のポートフォリオを参考に、リスク分散を図ったバランス型運用を採用し、毎年リバランスを実施しています。助成金は基本的に日本円で支出するため、為替リスクを抑えた運用を心がけています。

財団というのは、ガバナンスと運用方針の整合性が重要だと考えています。単に運用成績が高ければ良いというものではなく、「財団として10年後に何を実現したいのか」という長期的な視点に立ち、その方針と一致する形で運用を行うべきだと考えています。私たちは、明確なミッション、ビジョン、バリューの下、寄附者からの寄附により設立した基金を活用し、できる限り長期にわたって公益事業を継続していくことを目指しています。ガバナンスと運用がしっかりと連動していると自負しています。

日興：運用について、寄附者の方から個別にご指定いただくことはありますでしょうか。

岸本：もちろん、「こうしてほしい」というご希望をお持ちの寄附者もいらっしゃいます。ただし、基本的には一度ご寄附いただいた資産は財団の資金として扱われますので、私たちの一貫した運用方針に基づいて管理・運用します。とはいえ、たとえば上場企業のオーナーの方などは、租税特別措置法第40条（公益法人等に対する財産の寄附に対する譲渡所得等の非課税）を活用する目的で、「寄附した株式を売却せず、保有し続けてほしい」といったご要望をいただ

---

くこともあります。そのような場合には、例外的に、寄附者の意向を尊重し、株式を保有し続ける対応を取っています。ただし、このようなケースは通常のパランス運用とは異なり限られた銘柄への集中投資になり、基金のリスクプロファイルが大きく変わることであります。その点は十分に理解したうえで、慎重に対応しています。

## 財団の特色、人材育成、今後の展望

日興：財団の中に寄附者の基金を設ける団体にはコミュニティ財団などがあるかと思いますが、それらの団体と比較しての強み、特色を教えてくださいませんか。

岸本：特徴は4つあります。1つ目は、当財団はコミュニティ財団の事業モデルをベースにしながら、それを全国規模で展開している点です。日本では1991年に大阪コミュニティ財団が設立されて以降、地域ごとに活動するコミュニティ財団が増えてきましたが、私たちは特定の地域に限定せず、全国の寄附者や公益ニーズに対応できる体制を構築しています。これにより、地域を越えた広範な社会課題にアプローチできる点が、大きな違いだと考えています。

2つ目は、金融機関を通じた寄附者へのアプローチ手法を独自に構築したことです。これにより、寄附者との信頼関係を築きながら、より多様なニーズに応えることが可能になりました。

3つ目は、基金を運用ながら助成金などを出していくという「財団を設立するのと同等の機能を提供できる」という点です。寄附を集める多くの財団は、資産運用を行っていないケースが多いのですが、運用することにより、より長い期間の社会貢献を可能にする可能性を提供できます。

そして4つ目は、現金に限らず、有価証券、不動産など、幅広い資産形態での寄附を受け入れられる点です。現時点で、これらすべてを包括的に対応している団体はあまりなく、当財団ならではのユニークな強みだと考えています。

不動産については基本的に売却して資産を換価する方針を取っています。以前は、寄附された不動産を売却すると、寄附者が非課税措置を受けられないという課題がありましたが、2018年の税制改正により、一定の要件を満たす「基金」等で管理すれば、基金内で他の資産に転換しても非課税措置の対象となるようになりました。

一方で、寄附された不動産を保有し続ける場合には注意が必要です。たとえば、住宅を賃貸して家賃収入を公益目的事業に活用するようなケースでは、非課税措置の対象にはならないため、寄附者の意向と制度の要件を丁寧にすり合わせる必要があります。

日興：人材の育成や採用について伺えますでしょうか。

岸本：当財団は、現在、フルタイムの職員が11名、派遣の方や兼業・副業といった形で関わっている方を含めると19～20名ほどの体制です。一般的には財団というのは、大きな財産の寄附で設立され、それを管理しながら活動を行うという性質上、組織として積極的に成長・拡大していくケースはそれほど多くありません。ですので、私たちのように成長を志向する公益財団は、ユニークな存在だと考えています。

特に公益財団でいえば収支相償の制約がかかっている、成長と財務の健全性の両立は非常に難しい課題でした。その点で、最近の公益法人制度改革によって導入された中期的収支均衡の考え方や、使途不特定財産に関する規制緩和は、私たちにとって大きな追い風となっています。

組織が成長を支えるのはやはり「人」です。私たちは、基金の設立が増えるにつれ人材採用を進めています。採用に当たっては、単に経験者を採用するというよりも、新しいことに挑戦したい、社会に対して創造的な価値を生み出したいという意志を持った人材を重視しています。もちろん、他の財団で助成プログラムに携わっていた経験を持つ方もいますが、それ以上に「これまでにない社会的インパクトを生み出したい」という志と柔軟な発想力を持った人材こそが、私たちの財団にとっての原動力だと考えています。

日興：今後の展望について伺えますでしょうか。

岸本：私たちの財団の根幹にあるのは、「資金を提供できる人から資金を必要とする人や団体への流れを太くしていく」という使命です。その観点から、私たちにとって最も重要な指標は、助成金などの規模だと考えています。もちろん寄附金の額も大切ですが、最終的にどれだけの資金を社会に還元できるかを重視しています。2024年度の助成金総額は約2億円弱と、まだ道半ばです。しかし、これを10億円、さらには100億円規模へと拡大していくことを目指しています。これは単なる数字の目標ではなく、社会に対するインパクトの大きさを示すものです。



SMBC日興証券撮影

---

現在、日本国内で事業規模が10億円を超える日本発のNPOは、わずか10団体前後にとどまっています。この数が100団体規模にならないければ、非営利セクターが社会に与える影響力は限定的なままでしょう。そのためには、今後10年、20年かけて、多様な領域に資金を流す仕組みを構築していく必要があります。

助成の方法としては、特定事業への支援だけでなく、基盤助成のように団体そのものの成長を支える資金提供も重要です。休眠預金活用事業を担うJANPIAが基盤助成を始めていますが、私たちも同様に、NPOの持続的な成長を後押しする資金提供に力を入れていきたいと考えています。

また、現在は主に富裕層の個人からの寄附によって基金を形成していますが、今後は資本市場との連携が不可欠だと考えています。日本の株式市場規模は約1,012兆円ですが、その一部を社会的課題の解決に向けて流通させる仕組みを創出していきたい。これは、寄附文化の変革にもつながる挑戦です。

アメリカでは、ドナー・アドバイズド・ファンドが誕生してから30年で寄附市場が大きく変化しました。日本でも、寄附市場はこれから大きく成長する可能性を秘めています。私たちはその変化の一翼を担い、社会に対して確かな貢献ができる財団へと進化していきたいと考えています。

日興：ありがとうございました。

# NOTE



## SDGs に取り組む団体のご紹介

---

首都高速道路株式会社

36



## ソーシャル・ファイナンス・フレームワークに基づく資金調達

- 当社は、ICMA（国際資本市場協会）が定めるソーシャルボンド原則の4つの核となる要素に基づきソーシャル・ファイナンス・フレームワークを策定し、本フレームワークについて、第三者評価機関である株式会社格付投資情報センター（R&I）から「ソーシャルボンド原則 2021」等に適合している旨のオピニオンを取得しております。
- ソーシャル・ファイナンスにて調達した資金は、「高速道路の新設・改築」、「高速道路の修繕・災害復旧」、「高速道路の特定更新等工事」等の適格プロジェクトに充当されます。インフラの高齢化対策、大気環境改善等の社会的課題への対応における成果を目標として取り組んでおります。

### 【資金の主な充当先】

#### ①日本橋区間地下化事業



再開発の計画はイメージです。



日本橋川上空の首都高は、都心部の渋滞解消のために、1964年の東京オリンピック前に建設され、1963年の開通から60年以上が経過しています。この区間は、1日あたり約10万台の自動車が走行する過酷な使用状況にあるため、構造物の損傷が激しく、更新が必要となっており、地下化と併せて構造物の更新を図ります。現在日本橋川周辺では多くの再開発計画が立ち上がっており、これらの新しいまちづくりと一体となって地下化事業に取り組み、地域の魅力のさらなる向上に貢献します。

#### ②東品川栈橋・鯨洲埋立部 更新事業



海上部に建設された東品川栈橋は、橋桁と海水面との空間が極めて狭く、点検・補修が非常に困難となっています。さらに、激しい腐食環境によりコンクリート剥離や鉄筋腐食などが多数発生しています。また、鯨洲埋立部は、仮設と同等の構造で、路面の陥没などの重大な損傷が発生しています。大規模更新の一つとして2016年2月から現場工事に着手しており、引き続き、施工を進めてまいります。

## 編集後記

今号では、金融機関と連携しながら寄附者の方々の想いの実現に取り組む2つの団体にインタビューを行いました。SMBCグループの想いを受けて設立されたSMBCグループ財団、代表の岸本氏が野村證券を離れて設立された日本フィランソロピック財団、金融機関との関わり方はそれぞれ異なりますが、社会貢献への熱い想いはどちらも強く感じました。

CSR・SDGsなどキーワードは時代に応じて変わっていますが、企業人も社会貢献への取組みを求められています。私個人としては会社が主催した「プロボノワーク」に数回参加し、業務時間の一部を活用しながらNPO法人の支援に取り組んでいました。今回インタビューを行ったシェーファー氏にはそのとき大変お世話になっており、私自身はインタビューに同席していませんが当時を懐かしく思いながら編集を行っていました。(武藤)

### バックナンバーのご案内



「こうえき」のバックナンバーは二次元バーコードもしくはURLからご覧いただけます。  
※WEB上ではURLをクリックしていただくリンク先ページに移転します。

<https://www.smbcnikko.co.jp/corporate/public/magazine/index.html>

## 公益法人向け情報誌 こうえき 第30号

### ■ 発行日

2025年10月1日

### ■ 発行元

SMBC日興証券株式会社

地域金融・公益法人ビジネス推進部 制度調査課

### ■ 責任者

井手 雄紀

### ■ 編集者

武藤 峻幸



金融ミュージアム Otemachi は三井住友銀行が2015年に立ち上げた金融知識を楽しく学べるミュージアムです。大手町の三井住友銀行東館2階のライジングスクエアがその場所です。

ミュージアムのコンテンツは3つに分かれています。一つ目は7つの柱(モノリス)です。映画「2001年宇宙の旅」では人類が進化する過程に重要な役割を果たすアイテムとしてモノリスが登場しますが、ここでは人と金融をつなぐ知の柱として存在しています。モノリスをタッチすると金融・経済に関わる膨大な情報が次々に現れます。中にはアーティストなど、一見金融にかかわりが無さそうな人たちのコメントなどもあります。モノリスに触れているだけで相当な知識が得られそうです。

2つ目は金融に関する様々な情報を収めた没入体験型のイマーシブアーカイブです。歴史的建築である三井住友銀行大阪中央支店の内部をバーチャル見学できたり、金融クイズに挑戦できたりします。筆者は残念ながら全問正解できませんでした。

3つ目はお金の使い方「貯める」「借りる」「育てる」をテーマにした金融を学べる体験コンテンツです。SMBCグループも協力しています。筆者は「育てる」をテーマに株式などに投資してみましたが、本業でありながら損失を出してしまいました。

金融リテラシーが極めて重要になっている最近の世の中です。個人やご家族で訪問してみるのはいかがでしょうか。



三井住友銀行提供 筆者撮影

## 【免責事項】

本資料は有価証券その他の投資商品の売買の勧誘ではなく、情報提供のみを目的に SMBC 日興証券株式会社（以下「当社」といいます。）が作成したものです。本資料は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報に基づいて作成していますが、これらの情報が完全、正確であるとの保証はいたしかねます。情報が不完全または要約されている場合もあります。本資料に記載する価格、数値等は、過去の実績値、概算値あるいは将来の予測値であり、実際とは異なる場合があります。かかる価格、数値等は予告なしに変更することがありますので、予めご了承くださいませよう願いたします。本資料は将来の結果をお約束するものではありませんし、本資料にある情報をいかなる目的で使用される場合におきましても、お客さまの判断と責任において使用されるものであり、本資料にある情報の使用による結果について、当社が責任を負うものではありません。本資料は、本資料を受領される特定のお客さまの財務状況、ニーズ又は投資目的を考慮して作成されているものではありません。本資料はお客さまに対して税金、法律、投資上のアドバイスを提供する目的で作成されたものではありません。投資に関する最終決定は、契約締結前交付書面、上場有価証券等書面、目論見書、お客さま向け資料等をよくお読みになり、お客さまご自身の判断でなさるようお願いいたします。本資料に含まれる情報は、提供されましたお客さま限りでご使用ください。本資料は当社の著作物です。本資料のいかなる部分についても電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の事前の承諾なしに複製または転送等を行わないようお願いいたします。本資料に関するお問合せは当社公益法人業務部制度調査課までお願いいたします。本資料に記載された会社名、商品名またはサービス名等は、当社または各社の商標または登録商標です。

## 【店頭デリバティブ取引に類する複雑な仕組債について】

仕組債の評価額は、弊社が自ら評価・算定し、もしくは同業者その他の金融機関等から入手し、公正妥当な現在価値との認識のもとに提供する「評価・算定時価」情報です。これらの価格は通常の取引単位を前提とした場合の参考値であり、お取引を締結する際に実際に用いられる価格を表すものではなく、当該価格において弊社が売買取引等の約定を保証するものではありません。仕組債は、中途売却を想定した商品ではありません。流通市場が存在していない等の要因により、中途売却を希望されても売却価格が購入価格を大きく下回るおそれがあります。

## 【金融商品取引法第 37 条（広告等の規制）にかかる留意事項】

本資料は、法制度 / 税務、自社株評価、相続 / 事業承継、株主対策 / 資本政策、オファリング、M&A/IPO、年金 / 保険等の諸制度に関する紹介や解説、また、これに関連するスキーム等の紹介や解説、およびその効果等に関する説明・検証等を行ったものであり、金融商品の取引その他の取引の勧誘を目的とした金融商品に関する説明資料ではありません。記載の内容にしたがって、お客さまが実際にお取引をされた場合や実務を遂行された場合の手数料、報酬、費用、その他対価はお客さまのご負担となります。なお、SMBC日興証券株式会社（以下「当社」といいます）がご案内する商品等へのご投資には、各商品等に所定の手数料等をご負担いただく場合があります。たとえば、店舗における国内の金融商品取引所に上場する株式等（売買単位未満株式を除く）の場合は約定代金に対して最大 1.265%（ただし、最低手数料 5,500 円）の委託手数料をお支払いいただけます。投資信託の場合は銘柄ごとに設定された各種手数料等（直接的費用として、最大 3.30%の申込手数料、最大 4.50%の換金手数料または信託財産留保額、間接的費用として、最大年率 3.64%の信託報酬（または運用管理費用）およびその他の費用等）をお支払いいただけます。債券、株式等を募集、売出し等または相対取引により購入する場合は、購入対価のみをお支払いいただけます（債券の場合、購入対価に別途、経過利息をお支払いいただく場合があります）。また、外貨建ての商品の場合、円貨と外貨を交換、または異なる外貨間での交換をする際には外国為替市場の動向に応じて当社が決定した為替レートによるものとします。上記手数料等のうち、消費税が課せられるものについては、消費税分を含む料率または金額を記載しています。

本資料は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報に基づいて作成されていますが、明示、黙示にかかわらず内容の正確性あるいは完全性について保証するものではありません。また、別段の表示のない限り、その作成時点において施行されている法令に基づき作成したものであり、将来、法令の解釈が変更されたり、制度の改正や新たな法令の施行等がなされる可能性もあります。さらに、本資料に記載の内容は、一般的な事項を記載したものに過ぎないため、お客さまを取り巻くすべての状況に適合してその効果等が発揮されるものではありません。このため、本資料に記載の内容にしたがって、お客さまが実際に取引をされた場合や実務を遂行された場合、その期待される効果等が得られないリスクもあります。なお、金融商品の取引その他の取引を行っていただく場合には、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の価格の変動等および有価証券の発行者等の信用状況（財務・経営状況を含む）の悪化等それらに関する外部評価の変化等を直接の原因として損失が生ずるおそれ（元本欠損リスク）、または元本を超過する損失を生ずるおそれ（元本超過損リスク）があります。なお、信用取引またはデリバティブ取引等（以下「デリバティブ取引等」といいます）を行う場合は、デリバティブ取引等の額が当該デリバティブ取引等についてお客さまの差し入れた委託保証金または証拠金の額（以下「委託保証金等の額」といいます）を上回る場合があると共に、対象となる有価証券の価格または指標等の変動により損失の額がお客さまの差し入れた委託保証金等の額を上回るおそれ（元本超過損リスク）があります。また、店頭デリバティブ取引については、当社が表示する金融商品の売り付けの価格と買い付けの価格に差がある場合があります。上記の手数料等およびリスク等は商品ごとに異なりますので、当該商品等の契約締結前交付書面や目論見書またはお客さま向け資料等をよくお読みください。なお、目論見書等のお問い合わせは当社各店舗までお願いいたします。また、実際の取引等をご検討の際には、個別の提案書等をご覧いただいた上で、今後の制度改正の動きに加え、具体的な実務動向や法解釈の動き、およびお客さまの個別の状況等に十分ご留意いただき、所轄の税務署や、弁護士、公認会計士、税理士等の専門家にご相談の上、お客さまの最終判断をもって行っていただきますよう、お願い申し上げます。

商号等 SMBC日興証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第 2251 号  
加入協会名 日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、  
一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本STO協会

（2023 年 9 月 30 日現在）

