

SIIF Social Innovation and Investment Foundation 社会変革推進財団

〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目11番28号 M-City 赤坂一丁目ビル6階

TEL : 03-6229-2622 (代表) E-MAIL : info@siif.or.jp

URL : <http://www.siif.or.jp>

Supported by  日本 THE NIPPON
財団 FOUNDATION

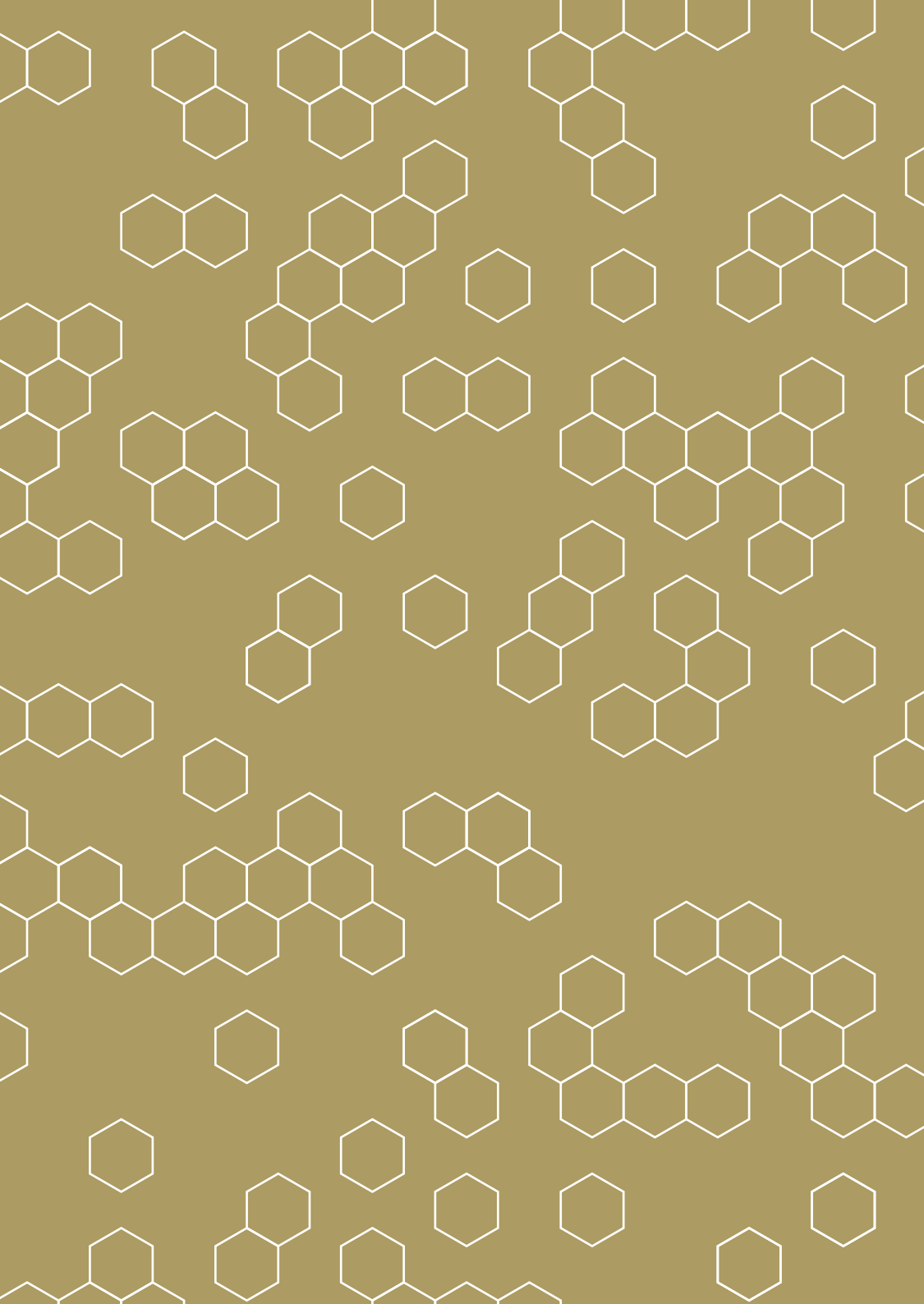
ROCKEFELLER
Philanthropy
Advisors

YOUR PHILANTHROPY ROADMAP

あなたの「フィランソロピー」のためのロードマップ



ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS



YOUR
PHILANTHROPY
ROADMAP

あなたの「フィランソロピー」のためのロードマップ

ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS

本ガイドは、ご自身の資産を活用して
社会に貢献する活動「フィランソロピー」について、
ご紹介するためのものです。

フィランソロピーとは、「公共的な利益のために
ボランティアや寄附・助成」を自発的に行うことです。

個人や家族、コミュニティなど、寄付や社会
貢献活動を行うあらゆる人に向けたロードマップです。

フィランソロピーを始めるにあたり、
どのようなことを考慮して取り組むべきなのかを
ご理解いただくため、ぜひご一読ください。

本ガイドではまず、フィランソロピーがご自身に合ったものかど
うかを見極めるため、いくつかの質問を紹介します。さらに詳し
く知りたい方は、ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイ
ザーズのウェブサイト **WWW.ROCKPA.ORG** をご覧ください。

資本主義をバージョンアップさせる利他主義

井上 高志 氏 株式会社LIFULL代表取締役・社長執行役員

「私の人生のビジョンは、
人類の幸福と世界平和です」

井上氏は、日本のフィランソロピー界を代表する経済人の一人である。座右の銘に「利他主義（＝自利利他）」を掲げる井上氏は、自ら率いるLIFULLグループを社会課題解決型企業と位置づけ、「あらゆるLIFEを、FULLに。」をコーポレートメッセージに、ビジネスを通じてより多くの人びとが心からの安心と喜びを得られる社会の仕組みを創ることを目指している。

井上氏の活動は、すべてがフィランソロピーに結びついている。LIFULLの本業ビジネスでは、「したい暮らしに、出会おう。」をコンセプトに、簡単に便利な住まい探しをお手伝いする不動産・住宅情報サイト「LIFULL HOME'S」や空き家再生や利活用を軸とした地方創生を目指す「LIFULL 地方創生」、さらに新型コロナウィルス感染拡大で注目を集めたワーケーションの先駆けとなる「LivingAnywhere Commons」事業などを立ち上げた。すべて、現在の日本が直面する最も重要な課題にビジネスを通じて取り組

む野心的な試みである。他にも、外国籍や高齢者、同性カップル、シングルペアレントなどの住宅弱者に対して、多様なバックグラウンドの人々に理解のある不動産会社を紹介するサービスも始めている。

事業を通じた課題解決だけではなく、井上氏は、新経済連盟の理事としてベンチャー・フィランソロピープロジェクトに参画し、ビジネスの手法を用いたフィランソロピーや社会的投資を日本で発展させるための政策提言を取りまとめた。また、個人としても、日本が進むべき未来ビジョンを提示するNext Wisdom Foundationの設立、世界平和を目指すPeace Dayイベントを日本で継続的に開催するためのPEACE DAY財団の設立を行うなど、社会をよりよいものにするための活動は多岐にわたっている。

25歳の時に読んだ、日本を代表するフィランソロピスト・稲盛和夫さんの著書に触発されたと語る井上氏。今、その視点は、資本主義のバージョン・アップと限界費用ゼロ社会の実現という壮大なビジョンに向けられている。



FIVE MILESTONES

5つのマイルストーン

本ガイドの目的は、寄付や社会貢献活動の計画を立てる際にマイルストーン（指針）となる重要なポイントを紹介することです。これから登場するいくつかの問いに対し、アドバイザーやご家族と一緒に考えながらご自身の活動の計画を立てていただければと思います。

1

WHY ARE YOU GIVING?

なぜ寄付や社会貢献活動をするのですか。

動機

フィランソロピーに取り組む動機は、人それぞれです。それは時間と共に変化したり、その人の持つ経験によって異なったりします。しかし、活動自体が自身の動機につながっていなければ、活動を継続させることも、成功させることも難しいでしょう。また、動機が複数ある場合、それらが相反したり、一貫性を持たせることが難しいこともあるため、まずは自分が何を優先したいかを明らかにする必要があります。多くの人が自身の価値観をフィランソロピーに反映させたいと考えており、自分が最も優先したい動機が何かを明らかにすることで、自身の価値観を活動計画や評価に落とし込みやすくなります。

ここでは、フィランソロピーに取り組む動機を考える際に役立つ重要なポイントについてご紹介します。

ファミリー

先祖への敬意や感謝は、フィランソロピーへの強い動機の一つとなります。育った環境は私たちの価値観や経験に影響を与え、私たちはフィランソロピーを通じてそれらをさらに深めます。つまり、家の伝統や慣習に反発する場合を除いて、「ファミリー」には大きな影響力があるのです。しかし、時には新しい世代の人たちが、新たな分野のフィランソロピーに乗り出すこともあります。

信念

多くのフィランソロピストは、自分の信念や宗教的な慣習に基づいて活動します。礼拝堂だけではなく、信仰するコミュニティを通じて学んだ組織や大義をも支援するのです。そして、寄付や社会貢献活動は、同じ目的に向けて家族を結びつける役割も果たします。

次世代に遺すもの

遺産を活用してフィランソロピーに取り組む人たちは、金銭的な成功よりも、人々の記憶に残る活動をしたいと望むかもしれません。彼らの活動は、より良い世界をつくるための社会貢献、と言えます。また、自分の一族の寛大さや社会奉仕の精神を育みたいと考える人もいます。そのような人たちは資産だけでなく、自分たちの価値観を次の世代に伝えようとするため、ファミリーでフィランソロピーに取り組むことに重きを置きます。

経験

どのような目的を持って寄付や社会貢献をするのか。それは、その人が持つ人生経験次第です。例えば、奨学金をもらった人や、成功には教育が必要だと考える人は、他者に対しても同じような機会を与えたいと考えます。また、深刻な病気や怪我などを経験した人や、愛する人の苦しむ姿を目の当たりにした人は、同じように苦しむ人を助けようと、フィランソロピーに取り組むでしょう。芸術に深い喜びを感じる人は、その素晴らしさや美しさを他者にも伝えたいと思うかもしれません。仕事や趣味で世界中を旅している人は、困難な状況に直面しても、それを乗り越える力があるでしょう。

分析

分析を重視する人は個人的な動機を抑え、社会における最大のニーズは何か、どのような問題がフィランソロピーを通じて解決できるのかを客観的にみようとしします。そのため、こうした人たちは活動の目標や計画、動機を考える際にも、投資や科学的手法に関する専門用語や客観的なデータを重視します。

先祖から受け継がれてきた価値観

民族や自国への帰属意識は、重要な価値観をつくるだけでなく、先祖から受け継がれてきた価値観を尊重する原動力にもなります。世界各地でフィランソロピーに取り組む人たちは今、自分の一族が生まれたコミュニティや国を支援するため、数十億ドルもの資金を提供しています。一方で、先祖より受け継がれてきた価値観を歴史的な文脈で解釈する人たちもいます。例えば、自身を善い行いをした移民と解釈すれば、その後、自身の地縁などに関係なく、フィランソロピーを通じてほかの移民を支援することもあります。

「昔の自分のような人たちを放っておけない。動機は本能的なものです。」

そう語るのは、ファンケルの創業者で現在は池森ベンチャーサポート合同会社の代表を務める池森賢二氏である。池森ベンチャーサポートは同氏の私財のみで作られたファンドで、介護・医療・ヘルスケア分野、教育・人材分野、金融・フィンテック分野、循環型社会分野などに社会性を前提とした幅広い投資を行っている。このファンドでは、期待リターン率は投資先の成長ステージやファンドが想定する社会性との親和性、社会実装された時のワクワク感なども考慮して設定される。また、ファンドがサステナブルに活動するための最低ラインとしてのリターンは確保しつつ、超長期の回収といったユニークな回収スキームも想定されている。

こうした投資の背景にあるのは、やる気のある経営者や世の中にインパクトを与えるような事業を行う人たちを、彼らの可能性が続く限り支援したいという池森氏の思いだった。自身がファンケルを設立した時のような苦労を若い起業家が繰り返さないために、池森氏はそれ以前にも同様の

ベンチャー支援組織を立ち上げたことがある。しかし、その時は忙しく人に任せきりになってしまい、成果を上げられなかった。今度の池森ベンチャーサポートでは池森氏自身が、頑張りがきく経営者、気概のある経営者を見つけて支援していきたいと語る。

かつての自分と重なる人々を助けたいという思いは、池森氏が創設した池森奨学財団にも表れている。この財団は、父親を早くに亡くし、学校に通うことや教科書を手に入れることさえ難しかった自身の経験から、経済的理由で高校進学への道が困難な中学生を支援するために作られた。今年で4年目を迎え、これまで多くの学生がこの財団の奨学金を利用して高校進学の夢を叶えたという。

フィランソロピーについて尋ねると、池森氏はこのように語った。

「人間には本質的な考え方があり、フィランソロピーを行うかはそうした個人の考えによるものです。しかし、ロールモデルが増えれば、日本でもフィランソロピーが増えるかもしれません。私がそのようなモデルとなれるのであれば、ありがたい話です。」



WHAT DO YOU WANT TO ACHIEVE?

どんなことを成し遂げたいですか。

目標

持続的な社会貢献が達成されるのは、フィランソロピストが自身の動機や信念に直結する課題に取り組んでいる時です。ここで、これに関連する3つのステップをお勧めします。

ステップ1：課題領域を特定する

取り組む課題領域についての様々な捉え方を見ていきましょう。

まずは大きな課題領域です。貧困、病気、教育、気候変動などが例に挙げられます。

次にその領域について理解を深めます。多くの人が、上記のような大きな課題を掘り下げ、焦点をより明確にします。例えば、教育に関心のある人は、幼児学習センターに着目するかもしれません。子供の健康に興味がある人は、家庭の食卓に新鮮な有機農産物のたくさん採り入れるため、栄養に関連したプログラムに関心が向くかもしれません。

支援の対象

女性や子供、高齢者、若者、難民、動物など多岐にわたります。

支援の場所

特定の場所への支援にこだわる人の多くは、自身の生まれ故郷やゆかりのある場所を選び、そこでの様々な問題に資金を提供します。「場所」は国全体から村、地域から近所まで様々です。

組織

自分の目標を達成できる組織を支援したいと考える人もいます。例えば、シンクタンクやアドボカシー団体、博物館、バレエ団、オーケストラ、チャータースクール、学術機関などですが、こうした組織は数多くあります。

ステップ2：更に焦点を絞る

フィランソロピーの対象分野が決まったら、その中で焦点をさらに絞ります。教育や環境といった広い括りだと、個人で取り組むには範囲が広すぎます。例えば教育なら、早期教育や初等・中等教育、高等教育など、その分野の構成要素に目を向けると良いでしょう。また、これらの狭い括りの中でも、その分野内のトピック（初・中等教育の教員育成）や地域、教育機関の種類などによって、より細かく具体化する必要があります。

支援分野を一つに絞る必要はありません。多くの場合、複数の分野に関心がまたがることがあるため、どの分野に焦点を当てるかが問題ではなく、複数の分野をどのように組み合わせるかが重要になります。

意思決定の確認

夫婦や兄弟、成人した子供を持つ親、成人した子供と 10 代の孫を持つ祖父母など、フィランソロピーの意思決定者が複数いる場合、課題領域を選ぶのが難しいでしょう。この場合、それぞれが動機や課題領域を見つけて伝え合うことによって、効果的に意思決定ができます。それぞれの考えが共有されれば、他の家族の意見に刺激を受けたり、感動したりもします。とはいえ、活動の優先順位や割合について難しい決断が求められるでしょう。

ステップ3：達成したい成果を決める

思慮深いフィランソロピーには、取り組みたい課題に焦点を当てるだけでなく、どのような成果を達成したいかについても明確なビジョンを持つことが大切です。例えば、識字率の向上に取り組む NPO 団体の中には、コミュニティセンターで個別指導プログラムを運営する団体もあれば、学校のシステムや社会的なサービスを提供する機関と連携する団体、大人のための最適な教育を模索する団体、資金提供だけを求める団体などもあります。どの問題に取り組んでいるかだけでなく、各組織の取り組み方に注目することが重要です。

スポーツ選手のキャリアを活かす社会貢献

井上 康生 氏 柔道男子日本代表監督

柔道界のレジェンドであり現柔道男子日本代表監督の井上康生氏にはフィランソロピストとしての一面がある。

「柔道家として日本の文化を発信し、世界とのつながりを築いていけるよう行動し続けたい」

このような思いで井上氏は NPO 法人「JUDO's」を立ち上げ、理事長として世界各国・地域で選手、青少年の育成支援を行っている。

例えば、柔道畳や柔道衣をリサイクルして用具が不足する国や地域へ無償提供する活動もその一つ。設立から約 1 年半で 1608 着の柔道衣と 241 畳の柔道畳を 17 カ国の人々に届けてきた。エベレストにある学校へ柔道畳、柔道衣を届け、「世界一高い場所での柔道選手権大会開催」の夢を紡ぐきっかけを作った。柔道での社会貢献を考え始めたのは現役時代に遡る。柔道選手として世界各国を訪れ、人種や文化などの垣根を越えて多くの人々と交流をしてきた井上氏は、社会のダイバシティ実現にスポーツが大きく貢献できることを

肌で感じた。試合で世界各国を訪問するうちに、貧困や紛争などさまざまな社会課題により、子供たちが日本のように当たり前に教育を受けたり、スポーツをしたりすることが出来ない世界があることを知るようになった。「スポーツ選手として自分にできることは何か」。アスリートという立場を使って社会に貢献したいと考え、師である山下泰裕氏の設立した団体の活動にも参加するようになった。山下氏とともに訪れたイスラエル・パレスチナ両国の子どもたちの合同練習では、一緒に練習することをためらっていた子どもたちが、最後には肩を組むほど仲がよくなるシーンを目の当たりにし、柔道の持つ力に大きな手応えを感じた。

アスリートの社会貢献活動を推進する日本財団の「HERO's プロジェクト」でもアンバサダーを務め、被災地支援や人材育成などを幅広い活動を行い、自らも刺激を受けている。これからも柔道の価値を世界に広げながら、スポーツで世界をつなぎ、社会に貢献する活動を続けていきたいと井上氏は考えている。



HOW DO YOU THINK CHANGE WILL HAPPEN?

変化はどのように起こると思いますか。

アプローチ

フィランソロピーを通じ、人が持つ潜在能力を知ることができます。それは、単に寄付や社会貢献をどの程度できるかという能力だけでなく、目標をいかに達成するかを考える力も含まれます。社会に変化をもたらすための方法は、戦略や変化の理論、ロジックモデルなどと呼ばれますが、大切なのは「どのように変化を起こすのか」を考えることです。

フィランソロピーは、
どのように自身の目標達成に役立ちますか？

例えば、達成したい目標が、重要な河川流域の環境改善と保護である場合、以下のようなアプローチが考えられます。

研究

河川流域周辺で排出されるごみや、建設予定のものによって生じる影響を詳しく理解する。

周知

河川流域への環境被害や、今後起こりうる被害に対して市民の意識を高めるキャンペーン。

政策

河川流域を保護する法的・規制的な枠組みを作る取り組み。

イノベーション

河川流域に被害を与えているものに代わる技術を模索するプロジェクト。

修復

すでに生じている環境被害を修復させるプログラム。

その他

河川流域の重要なエリアを保護対象とするための交渉など。

しかし多くの場合、目標達成に向けた道筋は明確ではありません。どの理論も説得力があったり、効果が証明されていなかったりするかもしれません。したがって、把握できる事実や、効果的だと考えられる理論の背景にある考え方、そして投資に対する自身の信念や決断がどれほど腑に落ちるものか、など様々な要素に基づいて選択する必要があります。

目標達成へのアプローチ方法が決まれば、次は自身の活動をどう運用していくかを考えます。活動に取り組む期間はどれくらいか？どの程度活動に注力したいか？組織を5団体支援したいか、それとも50団体支援したいか？既存のプログラムに資金を提供したいのか、それとも新たな目的のための助成金として提供したいのか？

フィランソロピーを行う人の多くは、自分が望む社会貢献を実現するために投資することが適切であるかを考えます。その形は、社会起業家のための株式ファンドであったり、非営利団体が活動資金を得る事業を設立するための融資であったりします。重要なのは、社会のために自分の資金を効果的に使うことです。「インパクト投資」とも呼ばれる分野の出現により、フィランソロピーと資本市場の領域の境目はあいまいになっています。これは良い傾向ですが、必ずしもインパクト投資の仕方が全てのケースにとって万能薬になるわけではありません。

人に尽くす喜び、貧困家庭や女性の支援に21年
フィッシュ・東光・厚子氏 フィッシュ・ファミリー財団創設者 / 理事

「ひとの喜びや成長に自分が役立てること、それが私の人生を豊かにしてくれます」

米ボストン在住の厚子・東光・フィッシュさんは21年間、フィランソロピーに取り組んできたいま、そう実感する。

近年は、社会課題解決を目指す日本の女性のリーダー育成に力を入れ、資金調達や組織運営などを学ぶ2年間の研修プログラムを運営。100人超の修了生たちは帰国後、貧困家庭のための子ども食堂の運営や移民支援などに取り組んでいる。「日本の女性は知識も教養もあるが、意見する機会と勇気に恵まれていない。女性の力を、社会で生かしてほしい」。

1978年、夫ラリーさんと新婚旅行先のインドで見た物乞いの子どもたちの姿が、社会課題に目を向けるきっかけとなった。翌年には香港の難民キャンプの子ども達に絵本を読むボランティアに参加し、社会貢献への思いを膨らませた。アフリカで病気に苦しむ子どものために現地で活動続ける小児科医の言葉に胸を打たれ、退職後の1999年、ラリーさんと共に、貧困家庭や

移民の市民権獲得などを支援する「フィッシュ・ファミリー財団」を設立した。

初のフィランソロピーは、地域でホームレスや貧しい子どもをサポートする小規模な団体への小額の寄付だった。厚子さんの「思い」は、その団体の施設や備品の整備などに使われ、彼らの活動を後押しした。

「小さな支援でも、社会を変えられる」

そう実感した瞬間だった。これが財団の活動に弾みをかけた。

社会課題の解決は容易ではないが、活動の原動力となっているのは、「人の役に立てる喜びと出会い」だ。フィランソロピーを通じ、困難や感動を分かち合った人たちの表情や言葉が、いつも厚子さんの胸の中にある。市民権を獲得して抱き合う移民の家族。日本文化を学んで寿司職人になった貧困地域の教え子。研修を経て巣立っていくソーシャルセクターの女性たちの頼もしい姿――。

「与えたよりたくさんのものを、私ももらっている。だから続けられる、続けていきたいんです」



HOW WILL YOU ASSESS PROGRESS?

どのように進歩を評価しますか。

自身のフィランソロピー活動を評価する

通常、ビジネスとして投資を行う場合、企業レベルでの成果が求められますが、非営利セクターでは、地域社会や世界に貢献するプログラムを提供することが重要です。しかし、社会貢献を評価するのは難しいです。それは、複数の変数が存在し、原因と成果を特定するのが難しいからです。また、フィランソロピーの評価が難しい他の要因としては、活動が長期にわたるケースが多いことも挙げられます。例えば、ワクチンの中には処置をしながら治療を進めていくものがありますが、医学研究には数十年かかることもあります。貧困や人権問題、民族紛争といった社会的課題の多くは、解決に膨大な時間を要し、現実的には終わりが無い課題も存在します。

私たちは皆、人生の中で何かを成し遂げたいと望んでいます。では、ドナー（資金提供者）は様々なレベルにおける影響まで考える必要はないでしょうか？決してそんなことはなく、むしろ広い文脈を考慮しなければ、成功に見えても実際は何の変化も生み出さないプロジェクトに資金を提供することになります。評価のためのアプローチには結果の評価や進行段階の評価、さらに社会的企業に対する投資収益率といったものも含まれます。現時点では、全てのフィランソロピーを評価する方法が科学的とはいえないものの、フィランソロピーの中で重要な要素だと理解することが重要になります。自分の活動による結果を定期的に確認し、それを基にアプローチ方法を改善できます。

5

WHO WILL JOIN YOU?

誰と一緒に活動を行いますか。

参画

多くのフィランソロピストが、自身の活動から大きな喜びを感じられると言います。彼らは活動に没頭し、それが新たな天職となっています。しかし、フィランソロピーが誰にとってもそのような役割を果たすわけではありません。ここでは自分に問いかけるべきいくつかの質問を挙げますが、問いの正解はありません。経験によって視点が変わるにつれ、また人生の他の要因が変化するにつれ、あなた自身の選択も変わるかもしれません。

どれくらい積極的に参加し、活動にどれほどの時間を割きたいですか？ 活動分野の調査、他のフィランソロピストとの会合、潜在的な助成対象者の検討、提案書の読み込みや契約書の作成、進捗状況の確認などに個人的に関与したいですか？

公に活動したいですか？ 匿名で活動に取り組む人もいれば、活動のパートナーを探し、活動の一環として、自分たちの活動や支援先、プログラムについて訴える人もいます。彼らは自分の評判や人脈、交渉力などを好んでフィランソロピーに利用しています。

アジアの特別支援学校建設に遺志をつなぐ

匿名遺贈寄付

2012年、ある匿名の方からの遺贈寄付が日本財団に送られた。遺贈者は大阪在住の女性で、遺贈額は1.5億円を超えるものだった。結婚早々にご主人を戦争によって失った後、再婚もされず子供もいなかった遺贈者が、戦後、会計士の資格を取得し会計士として生計を立てながらコツコツと貯めた資産であった。

「アジアの恵まれない子供たちのために有効に使ってほしい」

このような遺言を残してこの世を去った。自身が戦争によって最愛の人を奪われたという経験から、戦場であった「アジア」を支援の先に選んだのではないだろうか。

ミャンマーでは軍事政権当時の教育投資不足と知的障害児教育の専門知識の不足のため、特に障害児童に対する支援策が大幅に遅れていた。日本財団では、同国政府と確固たる信頼関係を築いており、資金を確実に事業執行できること

から、当遺贈寄付を、ミャンマーの首都ヤンゴンにおいて、障害児のための特別支援学校「New World」の建設、および、運営の仕組みづくりを行う事業に使用することとした。この特別支援学校は2015年に建設が完了し、今日でもダウン症や自閉症、知的障害者のためのミャンマー唯一の本格的な学校として存在している。そして、まだまだ、特別支援学校は足りない。「New World」は、今後、ミャンマー全土に分校を作る予定であり、全国の障害を持つ子供の親御さんからの期待が集まっている。校舎の入口にはミャンマー語、英語、日本語で、寄付者への感謝の意を表したプレートが掲げられ、訪問者は学校設立の経緯を知り、胸を熱くする。

自分の能力以上のもので、活動に用いたい資金以外のリソースはありますか？

関連する専門知識や製品、サービスにアクセスできますか？

自身の資金を活用して他の人と協力したいですか？

一つ注意したいのは、熱意あるドナー（資金提供者）はよく共同研究やパートナーとの連携を望みますが、多くの場合、それは彼らに従って活動することを意味します。これはファンドレイジングと呼ばれ、それ自体は尊敬すべき取り組みですが、協働やパートナーシップとは異なります。協働するということは、パートナーにも活動の主導権をある程度譲らせることを意味します。もしそれが受け入れてもらえない状況であれば、ご自身の活動はフィランソロピーではなく、ファンドレイジングになっているとお考えください。

家族にフィランソロピーに参加してほしいですか？

多くのドナーにとって、家族と一緒にフィランソロピーを行うことは貴重な経験を分かち合い、共に学んで後世に受け継いでいくものを築き、価値観を継承する重要な手段になります。他方、家族でフィランソロピーに取り組むことは、争いを招くことにもつながることもあります。そのため、活動に対する家族内の基本ルールをはっきりさせることが重要です。もし家族のうち誰か一人が全ての決定を下すような状況であれば、それを見過ごしてはいけません。多くのケースにおいて、家族内の誰か一人、もしくは特定の世代の人が活動の決定権を握り、後に続く世代の家族はそれを見て学んでいます。決定権を引き継ぐことに価値を見出さない若い世代もいます。家族のリーダーは、活動自体の目標と家族の目標の狭間で選択を迫られるかもしれません。本当の意味で家族皆が活動に参加するには、他の家族のメンバーたちも自分の問題意識や目標について伝える必要があるでしょう。

どのような手法でフィランソロピーに取り組みますか？

特定の基金を利用しますか？財団を立ち上げますか？直接寄付をしたいですか？それとも、これらを組み合わせて利用しますか？もしご自身がビジネスを積極的にしていれば、フィランソロピーはビジネスとどう関連し、どう線引きしますか？

どのように物事を進めますか？

規制や投資に関連する問題にどのように対処しますか？スタッフが必要ですか？もし必要であれば、全てスタッフで取り組む体制をつくるか、それとも主体のスタッフとコンサルタントの組み合わせが良いですか？自身で対処するのが難しい業務については外注しますか？

MOVING FORWARD

次なる一歩

戦略を立て、自身のフィランソロピーを始めるためには、考慮すべきことがたくさんあります。一方で、そこには人生を豊かにする大きな可能性も秘められています。

偉大なフィランソロピストは、偉大なビジネスリーダーのように、直感や洞察、情熱からインスピレーションを得ているものの、彼らの素晴らしい活動の基礎になっているのは、しっかりとした計画と経験に基づくアドバイスです。

ここでお伝えしたいのは、あなたが一人でフィランソロピーを始める必要はないということです。初めからフィランソロピーアドバイザーや家族を巻き込むことをお勧めします。

もう一つ忘れてはいけないことが、「思慮深いフィランソロピー」を実現するためには、「よく考えること」が大事だということです。時間をかけて考えることが必要です。

この先のステップを考える際、以下の点について考えてみるとよいでしょう。

寄付などのフィランソロピーをより有意義なものにするために、自分がなぜそのような活動をしたいのか理解するよう努めましょう。

取り組む課題や目標達成へのアプローチ方法を選ぶ際には、多くの選択肢があります。これらの選択によって、自身のフィランソロピーのパラメーターが決まるため、徹底的に調べましょう。情報に基づいた選択を行わなければなりません。

戦略的に選択をすることが重要である一方、活動の実行計画を立てることも重要です。

意思決定を他の人（配偶者 / パートナー、子供 / 孫、兄弟姉妹）と共有する場合は、必ず自分の意思を明確にしなければならず、妥協も必要になります。

フィランソロピーの過程の中で何か発見や楽しさを取り入れることができないか、自分自身に問いかけてみてください。フィランソロピーという旅を、楽しみましょう。



ロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーズは、年間 2 億ドル以上の寄付金のアドバイスと管理を行っている非営利団体です。ニューヨークに本部を置き、シカゴ、ロサンゼルス、サンフランシスコにオフィスを構える同社は、1891 年にフィランソロピーを専門的に管理するようになったジョン・D・ロックフェラー・シニアの活動がその前身になります。同社は思慮深く効果的なフィランソロピーを使命とし、これまでに世界で 30 億ドル以上の助成を行う、世界最大のフィランソロピーのアドバイザー機関の一つです。

同社は、フィランソロピーに関する調査や助言を提供し、プログラムを開発し、財団や信託のためのプログラムや管理・運営サービスを提供しています。また、寄付のための基金も運営しており、顧客はこれを利用して米国外への寄付、資金調達をするための共同事業体への参加、非営利の取り組みを行っています。

WWW.ROCKPA.ORG



日本財団から助成を受けて事業を推進する当財団は、日本におけるインパクト投資のエコシステムを育て、社会課題を解決していくというミッションのもと設立されました。ソーシャル・インパクト・ボンドをはじめとするインパクト投資のモデル開発や普及のための環境整備、調査研究・政策提言に取り組んでいます。世界に先駆けて成熟社会に突入する日本において、持続可能な社会を支える資金の流れを多様なパートナーと共に作り出すことを目指します。

WWW.SIIF.OR.JP

SIIF は、米国 Rockefeller Philanthropy Advisors とフィランソロピー・アドバイザー業務においてパートナーシップを結んでいます。

SIIF とのパートナーシップ締結にあたり、 Rockefeller Philanthropy Advisors から 日本に向けたメッセージ

この度、世界最大級のフィランソロピーアドバイザー機関であるロックフェラー・フィランソロピー・アドバイザーズ (RPA) は、日本における民間フィランソロピーを支援するために、SIIF と協働します。RPA は日本でのフィランソロピーの発展に期待しており、日本のフィランソロピーを支えるエコシステムの構築に向けた SIIF の活動は、注目に値すると思います。これからも両社協力のもと、日本のフィランソロピーの発展に貢献します。私たちは、日本でのフィランソロピーの継続的な進化と、エンゲージメントの強化により、世界的なフィランソロピー活動に利益がもたらされることを期待しています。