

# 日本のフィランソロピー発展の「共進化」：多面的概念と制度ロジック論の視点を通じた日本のフィランソロピー再考

## 1 はじめに

過去 20 年余における、日本のフィランソロピー促進への動きには目を見張るものがある。平成 10 年の特定非営利活動促進法施行以来、NPO の認証数は着実に増加し、その活動持続に必要な資金、特に寄付を調達する資金調達活動（ファンドレイジング）への必要性が高まった。近年の日本で特化される動きは、「個人」の寄付市場発展に向けた新たな支援組織やプログラムの誕生であろう。好例としては、よりの確な個人寄付データを含む日本ファンドレイジング協会による『寄付白書』や寄付資金調達の専門職ファンドレイザーへのトレーニング・プログラムなどである。『寄付白書 2021』でも、日本における 2021 年個人寄付総額は推計 1 兆 2,126 億円、2016 年調査の寄付額 7,756 億円と比べ、5 年間で 150%以上の大幅増加を示している。

しかし皮肉なことに、日本の寄付データの改善で諸外国との比較調査が容易となり、日本の個人寄付額の低さが再認識される事ともなった。特に米国の個人寄付（約 34 兆 6,000 億円）と比べると、その差は明らかである。こうした見解は今に始まったことではない。さらに『日本企業のフィランソロピー アメリカ人が見た日本の社会貢献（原題：Japanese Corporate Philanthropy）』を 1990 年に出版した London をはじめとし、欧米の有識者達からも、「日本ではフィランソロピーが欠如している」と厳しく批判されてきた。最近では、チャリティズエイド財団による World Giving Index 2021 にて、寄付額やボランティアの低さだけでなく、「助けを必要とする他人を助けたか」という項目で調査対象 114 カ国中のうち日本は最低に挙げられている。この結果で、日本には寄付額だけでなく、ボランティアや隣人愛などを含めた広義のフィランソロピーが欠けている、という認識がされてしまった。

しかし、日本には本当にフィランソロピーが欠けているのだろうか。日本のフィランソロピーをその歴史や文化に沿った理解を促す研究は、日本に存在する（例：『フィランソロピーと社会』『日本型企業の社会貢献』）が、ここでは敢えて欧米の研究を基にして、日本のフィランソロピーの再評価と新たな動きへの将来の展望を考察したいと思う。

## 2. フィランソロピー概念の複雑性

近年、フィランソロピーという概念を体系的に理解しようとする研究が進み（Daly 2012; Sulek 2010a, 2010b; 大西 2017）、フィランソロピー概念は「複雑性と多様な描写性」を内包（Daly 2012）、つまり、フィランソロピーの定義は社会文化、法制度、歴史的背景などで変化し、極めて困難である見解が出てきた。複雑性を表す例としては、「利他主義」と「利己主義」であろう。

London (1990) は日本に個人のフィランソロピーが欠如している要因として、米国フィランソロピーが基とする「利他主義」や「人類愛」といった「見知らぬ他人で構成される公衆」への社会的奉仕活動の慣習が無い事を理由とする。日本人研究者・有識者の間でも同様の見方は強い（大杉 2012）。London はさらに、フィランソロピー概念の欠如が、1970 年～1990 年代の米国で批判された、米国資産の買収ともみえる日本企業のフィランソロピーの原点にあるとまで結論づけている。

日本人が利他的か利己的かの判断は別の議論として、ここでは研究を通して、フィランソロピーは多面的概念である事を強調したい。例えば Burlingame (1993) は、フィランソロピーとは Payton が定義するよう「公益を目指すボランティア・アクション」であるが、そのアクションは主体を持つ個人によるものであり、よって「主体である利己を考慮にいれず、利他性のみに基づいてフィランソロピーを理解しようとするのは問題」で、「フィランソロピーの定義

は、利他主義（他者のため）と利己主義（己のため）の両方を考慮に入れて説明・理解されるべきである」と語る。同様の見解は、寄付動機に関する多くの研究（Bekkers & Wiepking, 2011）にもみられる。社会のニーズや他者への救済といった利他的動機以外に、寄付による恩恵対費用効果（warm-glowのような心理的な恩恵を含む）や社会的認知という利己的動機が寄付の根底にある。つまり、キリスト教に基づく利他性の有無がフィランソロピーを評価する上での決定要因ではなく、よって必ずしも日本のフィランソロピーが脆弱とは結論づけられない。

近年のフィランソロピー分野で概念の複雑性の例としては、「非営利・公益」「営利・ビジネス」というセクターによる相反概念がある。特に最近の日本で営利と非営利要素を内包するベンチャー・フィランソロピーという新たなフィランソロピー発展の動きが活発化しているため以下、ベンチャー・フィランソロピーを基に考察を進めていく。

### 3. 制度ロジック理論：新たなフィランソロピー分析方法

Daly (2012)はさらに、フィランソロピー定義の難しさを「闘争する (contested) 概念」と称した。利己的か利他的も相反概念だが、現在最大の研究対象は寄付やボランティア、NPO活動といった非営利（公益）要素、利益を追求する起業戦略やベンチャー・キャピタル投資といった営利（利益）要素を融合させて社会問題を解決しようとするベンチャー・フィランソロピーや社会起業である。その営利・非営利という相反要素を理解するため、制度論の中でも新たな理論である「制度ロジック (institutional logic)」を基とする研究が進んでいる。理論上、異なるロジックの相反度が高いほど軋轢が増し失敗につながるため、公益ロジックと営利ロジックを内包するベンチャー・フィランソロピーや社会起業といったハイブリッド手法では、相反ロジックをどう捉え、どう対処するかが大きな課題となる。制度ロジックの詳細な説明はここでは避けよう（制度ロジック理論を用いたベンチャー・フィランソロピーやインパクト投資のより詳しい研究として Mair & Hehenberger 2013; Onishi 2019 他がある）。

### 4. ベンチャー・フィランソロピーとは

ベンチャー・フィランソロピーは、1980年代半ばから1990年代初めにかけてシリコンバレーなどを中心に現れてきたモデルである。若くして財を成したハイテク起業家やベンチャーキャピタリスト達が、営利分野で成功を収めた（と、バブル崩壊までは考えられた）投資手法をフィランソロピーに適応させ、より効果的に社会問題を解決できないかという試みが発端である。ベンチャー・フィランソロピーが推進された当初、伝統的フィランソロピーとの差別化を図ろうとベンチャー・キャピタル用語が頻用されたため（例：助成 (grant) を投資・出資 (investment)、助成団体 (grantee) を投資先団体 (investee)）、大きな混乱が生じた。また、具体的な支援方法や評価などは団体ごとに異なるが、主な使用される手法を表1にまとめてみた。

表1) ベンチャー・フィランソロピーの主な手法：伝統的フィランソロピーとの違い

|           | 伝統的フィランソロピー            | ベンチャー・フィランソロピー  |
|-----------|------------------------|---|
| 助成期間・額と対象 | 特定のプログラムに対し少額の助成金を短期支援 | 団体組織強化を目指し高額の助成金を長期支援                                       |
| 支援手法      | 助成金のみ、経営支援は限定あるいは皆無    | 助成金以外に株式投資や融資などの営利投資手法を用いる事もあり（インパクト投資など表2参照）、資金と経営支援の両方を支給 |

|             |                                 |                                 |
|-------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 支援先との関係     | 支援団体の運営への関与は皆無か限られる             | 支援団体との密接な関係（理事など）を通し、運営に深く関わる   |
| 評価方法        | 支援プログラムの成果評価（アウトカム評価、ロジック・モデル等） | 社会的投資利益率（SROI）など営利投資評価手法を適用した評価 |
| 支援成果回収の出口戦略 | 明確な戦略なし                         | 明確な戦略あり                         |

(筆者作成)

ベンチャー・フィランソロピーを理解するに、日本では関心が高まるインパクト投資に繋がる発想というと分かりやすいかもしれない。実際、ヨーロッパ・ベンチャー・フィランソロピー協会やアジア・ベンチャー・フィランソロピー・ネットワークなど、ベンチャー・フィランソロピーの名称を有す団体がインパクト投資を進めている例も多い。

ただ、米国ではベンチャー・フィランソロピーとインパクト投資を明確に分ける傾向もある。前者はNPOへの助成活動に基づくもので、従って助成が終了してもキャピタル・ゲインは生じず、後者は社会・公益的インパクトを目指しつつ株式投資利益も同時に追求するというものだ。筆者が行ったベンチャー・フィランソロピー調査でも、ベンチャー・フィランソロピーの実践モデルを作った団体、REDFの創立CEO、Emersonはインタビューの中で、彼自身はベンチャー・フィランソロピーとインパクト投資の両方は連結し社会支援モデルに含まれるが、インパクト投資に関する書籍の共著者で元ロックフェラー財団にいたBugg-Levineは、ベンチャー・フィランソロピーを含めない等、有識者の間でも異なる見解がある。AcumenやSV2 Silicon Valley Social Venture Fundなど元はベンチャー・フィランソロピー団体でありながら、インパクト投資の団体へと移行した例もある。

こうした状況をより把握すべく、ベンチャー・フィランソロピーを用いる124の非営利団体（含財団、団体は過去のベンチャー・フィランソロピー研究やアンケート、関連団体リスト等を基に選別）対象に行った株式投資などインパクト投資手法の使用状況調査（Onishi 2015）の結果をまとめたのが表2である。この調査が行われた2011-2012年当時はインパクト投資も今ほど注目されておらず、インパクト投資を進める団体Global Impact Investing Networkが作られて間もない頃であり、よってインパクト投資概念の影響に関係なく、ベンチャー・フィランソロピー手法の中にすでにインパクト投資手法が含まれていたと考えられるだろう。

表2) ベンチャー・フィランソロピー団体による資金支援手法と頻度（%は回答団体率）

|            | 皆無     | まれ     | 時々     | しばしば   | 常時     |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 助成金        | 13.7 % | 9.8 %  | 8.8 %  | 18.6 % | 49.0 % |
| 株式投資（含PRI） | 72.9 % | 14.1 % | 11.8 % | 1.2 %  | 0 %    |
| 融資（含PRI）   | 67.0 % | 11.4 % | 12.5 % | 6.8 %  | 2.3 %  |

(筆者作成)

PRIs（program related investments）とは、団体の公益目的・ミッションと一貫する団体やプログラムに対し、市場利益よりも低い利子あるいは無利子の融資、高リスク投資方法であり、助成団体などが行う。

(<https://www.irs.gov/charities-non-profits/private-foundations/program-related-investments>)

## 6. 相反ロジックによるベンチャー・フィランソロピーへの影響

ヨーロッパやアジア、さらに最近ではアフリカやラテンアメリカ等では、ベンチャー・フィランソロピーはインパクト投資と密接に関連しつつ、ハイブリッド投資として広まってい

る。逆に、発祥地である米国では、ベンチャー・フィランソロピーは思ったように発展しなかった。Moody (2008) が指摘したよう、ハイテク起業家達は伝統的フィランソロピーを「非効率的」と批判し、営利ビジネスや投資方法がより優れているとしてベンチャーフィランソロピーを推進したため、非営利セクターの有識者たちから猛烈な反発を受けた事が大きな要因だ。その後、筆者のインタビューでは、ベンチャーフィランソロピーを牽引してきた団体の担当者が、ベンチャーフィランソロピーは失敗であり、ネガティブな印象を与えるため今は多くの関係者があえて使用を避けているとすら語っている。

米国でベンチャー・フィランソロピーが衰退した理由は何か。米国では、営利・非営利ロジックをヨーロッパの事例のようにうまく融合できず、その相反関係が及ぼす悪影響をうまく制御できなかった事と考えられる (Onishi 2019)。制度ロジックは強固に確立していればいほど変化に対応せず、異なるロジックに基づく実践やアイデアをハイブリッドとして融合できない。さらに寄付大国の米国では、ヨーロッパやアジアと比べフィランソロピーの実践や概念が長い歴史を経て、フィランソロピーと公益ロジックが強固に確立している。さらに大きな問題として、起業家達は伝統的フィランソロピーを批判しつつベンチャーフィランソロピーを広めようとし、その結果、営利投資手法とフィランソロピーが真つ向から相反する結果となり融合に失敗してしまった。

では、営利・非営利の相反ロジックを内包するベンチャー・フィランソロピーやインパクト投資、社会起業を発展させるための秘訣は何か。有効なメッセージや言語、組織構成など様々な方法があるが、効果が高いのは理事、事務局長、スタッフなどの人材を採用する際、非営利と営利の両セクターの経験がある人材を採用する事、あるいは複数の人材を採用するにあたって両セクターからそれぞれ採用する事だ。加えて異なるロジックの相反を軟化するに、ヨーロッパ・ベンチャー・フィランソロピー協会の様な両セクターをつなぐ団体の尽力が非常に大きい。このような有力団体は、未知の概念や実践を正当化 (legitimize) させる役割があり、新たな概念や実践は社会で正当化されて初めて浸透・発展が可能となる。ヨーロッパ・ベンチャー・フィランソロピー協会の成功事例を見ても、米国で伝統的フィランソロピー分野とハイテク企業や投資分野を結びつけベンチャー・フィランソロピーを推進する組織がなかった事が米国のベンチャー・フィランソロピー衰退の大きな原因と考えられる。

## 5. 日本の新たなフィランソロピー発展にみられる非営利・営利の「共進化」

2003年にベンチャー・フィランソロピーの主要組織であるソーシャルベンチャー・パートナーズ (米国シアトル市) のモデルに基づきソーシャルベンチャー・パートナーズ東京が日本で設立された後、ソーシャル・インベストメント・パートナーズが2012年設立、さらに日本財団との共同運営で翌年に日本ベンチャー・フィランソロピー基金を立ち上げ、2017年には基金の規模を拡大するなど (<https://www.businessinsider.jp/post-105059>)、日本におけるベンチャー・フィランソロピーは勢いを増しているようだ。アジアン・ベンチャー・フィランソロピー・ネットワークの日本事務局もある。新経済連盟が、ベンチャー・フィランソロピーと社会的インパクト投資の想定される市場規模、必要なインフラ整備などが盛り込んだ「ベンチャー・フィランソロピーと社会的インパクト投資の促進に向けた政策提言」を2017年4月に内閣府特命担当大臣に提出するなどの動きもある。

このように日本では、ベンチャー・フィランソロピーはインパクト投資と関連しつつ発展している。脆弱と批判された日本のフィランソロピーが、こうした「ニュー・フィランソロピー」のよって広がりを見せているのは何が要因であろうか。筆者の見解では、「フィランソロピー」という概念が日本にて紹介・推進されてきた過程の当初から、非営利セクターだけでなく企業セクターからの有識者達も深く関わり、いわば「個人フィランソロピー」と「企業フィランソロピー」が共に進化 (共進化) してきた経緯にある。上述したよう、相反概念を含む

新たな概念の発展と社会的認知に重要なのは、各分野の経験を有する人々や協会が主導に関わる事だ。「フィランソロピー」という外来語が導入されたきっかけは、もともと1974年9月の「北米カナダフィランソロピーミッション」だ（公益法人協会太田達夫氏、国際交流センター勝又英子氏へのインタビューから）。国際交流センター、さらに経団連、経済同友会、公益法人協会、信託協会など営利・非営利分野からの主要組織が、このミッションを通してフィランソロピーという新たな概念の導入に関わっている。事前勉強資料として用いられたのは、The Conference Boardの企業寄付協議会部ディレクターによるCorporate philanthropy in the United States、つまり企業フィランソロピー関係の書物である。企業財団であるトヨタ財団から、初代専務理事の林雄二郎氏、そして山岡義典氏が日本の社会文化に合う概念として「フィランソロピー」をどう解釈し広めるかの深い考察もある。1990年初頭以降、用語としてのフィランソロピーの使用は一層広義かつ前面的となり、例えば1990年の経済白書でフィランソロピー用語が紹介され（国立民族学博物館および総合研究大学院大学出口正之氏へのインタビューから）、1991年の日本フィランソロピー協会の設立や産経新聞の連載コラム「フィランソロピー 企業と人の社会貢献」（出口1991-1993）、さらにフィランソロピーを本題とした一般市販向けの書籍が次々に出版された。他方米国でも、有名大学や芸術団体などへの日本企業の助成が盛んになり、「買収」として米国でバッシングを受けた事もあり、米国にある日本企業の担当者達が帰国後フィランソロピー概念の紹介に努めた事も大きい。

個人寄付が強い米国では、個人フィランソロピー概念は企業フィランソロピーに大きく影響される事なく独自に発展したため、「個人」と「企業」の相反関係は日本よりも強い。逆に日本の歴史を見ると、日本ではフィランソロピー概念が企業フィランソロピー発展と同時に、「非営利・営利の共進化」として発展していった。こうした日本のフィランソロピー概念発展の共進化は、現在のベンチャー・フィランソロピーやインパクト投資の手法組織や主導人材が非営利・営利両セクターから参画している事からも引き続いているように思われる。日本では革新的なフィランソロピーを進めるにあたり、営利・非営利という相反ロジックを米国より効果的かつ柔軟に対応していると見られ、日本のフィランソロピー発展の将来に大きな期待を抱いている。

#### 参考文献

- 大杉由香. 2012. 「日本におけるフィランソロピー—米国を中心とした国際的視点, 歴史的視点, 福祉の視点から見えてきた特徴と問題」 『経済学論集』 78(1): 105-128.
- 大西 たまき. 2017. 「フィランソロピー概念の考察」 『ノンプロフィット・レビュー』 17(1):1-10
- 出口正之. 1993. 『フィランソロピー: 企業と人の社会貢献』 丸善.
- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2011). A literature review of empirical studies of philanthropy: Eight mechanisms that drive charitable giving. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 924–973.
- Burlingame, D. F. (1993). Altruism and philanthropy. *Indiana University Center on Philanthropy*.
- Daly, S. (2012). Philanthropy as an essentially contested concept. *Voluntas*, 23(3), 535–557.
- London, N. R. (1990). *Japanese corporate philanthropy*. Oxford University Press.
- Mair, J., & Hehenberger, L. (2014). Front-stage and backstage convening: The transition from opposition to mutualistic coexistence in organizational philanthropy. *Academy of Management Journal*, 57(4), 1174-1200.
- Moody, M. (2008). “Building a culture”: The construction and evolution of venture philanthropy as a new organizational field. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 37(2), 324-352.
- Onishi, T. (2015). Influences of venture philanthropy on nonprofits’ funding: The current state of practices, challenges, and lessons. *The Foundation Review*, 7(4), 8.

- Onishi, T. (2019). Venture philanthropy and practice variations: The interplay of institutional logics and organizational identities. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 48(2), 241-265.
- Sulek, M. (2010a). On the modern meaning of philanthropy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(2), 193–212.
- Sulek, M. (2010b). On the classical meaning of philanthrôpía. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(3), 385–408.