

■ 戦略研89thミーティング議事録

日 時：2012年12月1日(土) 14:00-17:00

場 所：東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ：「東日本大震災以降の日本の寄付文化と社会起業

～東京のビジネスパーソンにて復興支援にいま何ができるか～」

発表者 基調講演

佐藤大吾さん（一般財団法人ジャスト・ギビング・ジャパン代表理事）

パネルディスカッション

花田寛明さん（石巻復興プロジェクト）

坪田哲司さん（SEEDx 地域未来塾）

青鹿昌喜さん、杉山章子（セキュリティ被災地応援ファンド）

増田悠太郎さん（気仙沼仕事創出プロジェクト）

参加者：参加者 17人（発表者を含まない）

（銀行員、財務コンサルタント、経済アナリスト、会社経営、会社員、大学院生、
NPO 法人理事長、弁護士、行政書士、司法書士等）

基調講演「東日本大震災以降の日本の寄付文化」（発表者 佐藤大吾さん）

1. イントロダクション

クラウド・ファンディングの関心は高まっているが、日本はプレーヤーが少なすぎる

国にたからない、自分のことは自分でお金を集めることがこれから必要

「新しい公共」とは、「自分ちの前がゴミで散らかっている。行政なんとかせいや」ではなく、
自分でゴミを片付けること

国の財政に余裕はない。自分で寄付を集めて行っていくしかない

寄付控除、認定NPOを取得しやすくなった。が、取得件数がぜんぜん増えない

認定NPO 取ってよ

大口の寄付が集まるようになる（企業と個人の大口）と言いふらしてほしい

寄付控除はイギリスよりも進んでいる。イギリスでは約20%返ってくるが、日本は50%返
ってくる

2. ジャスト・ギビング・ジャパン (JGJ) とは

311以降の活動

(震災当日は引っ越し中、内閣府で仕事をしていた。

NPO 法人の情報開示の問題。寄付者は確認するのが面倒。不親切。

JGJ はファイナンシャル・レポートを法律に先行して実施)

被災地支援活動に取り組む NPO に対するファンドレイズ。JGJ 上で震災支援特別ページを運営

4月30日まで手数料無料

(手数料はシステム使用料。後払い)

(イギリスの本部にロイヤリティを支払う。地震だけがたいへんなわけではないという指摘。

地震は特別という決断。ロイヤリティ免除となった。

が、予期せぬコスト。サーバ・ダウン。Twにてお詫びばかり。AMAZONが見かねてサポートを申し出てくれる)

(クレジットカード代の負担。通常の5倍になる。JGJ、潰れそうになった。

5月1日から手数料有料に)

寄付を仲介する団体のあるべき姿を考える機会になった

銀行から3.4億円を借り入れ、迅速な寄付の引き渡しを行う

(クレジットカード決済では入金まで2ヵ月かかるため)

寄付は債権債務か(支払いの義務はあるのか?)、取立てできるのかという担保価値に関する前例となる

日本では寄付の法制度が整備されていない

JGJはソフトバンクの協力により国内初モバイルギビングサービスをスタートさせました
キャリアによる寄付金収納代行サービスを目指す

会計の透明化と運営の確実性を確保するため新日本監査法人と契約

NPOに対する税理士や公認会計士による監査の必要性(信頼性が変わる)

インターネットで寄付を集めたいと思って起業したが、その土俵から作ることにしている
寄付を集めることに一点集中とはまだなっていない

3. JGJの実績

流通寄付金額、累積9億5000万円。寄付件数、88000件

4. JGJのユニークポイント

寄付を集める＝ファンドレイズのポイント

単に「寄付をする」ではない

24時間テレビのマラソンと同じ

がんばっている人が応援しているプロジェクトに寄付をする

寄付を自分の周囲に呼びかけると、自分で寄付する金額の10倍集まる
たとえば、一人3000円が周囲10人から集めて30000円になる

NPOは寄付を頼むのではなくファンドレイズを頼むべき

5. まとめ

NPOの仕事は世の中の問題の解決。世の中に問題があるからNPOは生まれた。問題がなければNPOも不要ということ

NPOは「ゴミを拾う」ことが目的ではなく、「ポイ捨て禁止を推進する」ことが目的
ポイ捨て禁止のNPOの活動に参加すれば、ポイ捨てしなくなる

問題解決の担い手を増やすためにNPOがある。問題とその解決を我がこととするため
問題解決のためにはたくさんの人に来てもらう。

寄付をしていただくためでもあるが、なによりもその人たちが問題とその解決についての口コミをしてくれる

目標人数がNPOの重要な指標になる
個人の意識と行動を変えるのがNPOの仕事

ボランティアや寄付を募る理由

1人からいただいた1000万円と1000人から1万円ずついただいた1000万円では社会的な価値が異なる

企業にはファンドレイズ（お金を集めること）を依頼
企業の強みは従業員、物、事務所、お客様があること（ヒトやモノ、インフラが備わっている）

最後に・・・。

日本は寄付を集めなくてはならない時代になった

JGJが日本で唯一の金融（ファンドレイズ）プラットフォーム

しかし、競合が増えることを待っている

以上