

アメリカの NPO に対する資金の流れについて

2003年5月8日

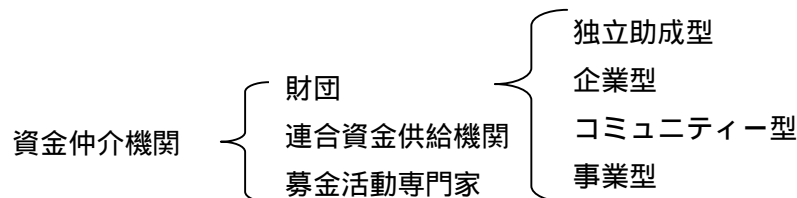
アメリカで現在活動をする NPO は、限定された会員に奉仕する団体と、限定せずに広く一般市民をサービス提供の対象者とする公共奉仕型団体に分けられる。前者の団体には社交クラブや事業組合、後者の団体例としては協会や社会サービス提供機関、資金の仲介機関などが挙げられる。以上の二種類の NPO のうち、免税資格が与えられるのは後者の公共奉仕型 NPO である。この免税資格は、合衆国の内国法歳入法第 501 項(c)(3)資格と呼ばれるもので、該当する団体は「課税上寄付控除の対象となる寄付を受ける」ことができる。つまり、501(c)(3)団体に寄付する個人や企業はその寄付に対する税が控除される。この制度が NPO に対する寄付への大きなインセンティブとなっている。

先にアメリカの NPO の財政状況を見ておくと、NPO の収入規模は GNP 比 8% にも上り、その活動が大規模であることが伺える。全 NPO に渡る寄付額は実に 2120 億ドルで、対 GNP 比約 2.2% にも相当する額である。しかし NPO 団体の全活動資金から見ると、民間からの寄付額は一般的に考えられているよりずっと少ない。1989 年の NPO 団体の収入源内訳は、会費やサービス料金が 51%、助成金や契約金、還付金など政府からが 27%、民間寄付は最も少ない 21% である。そして更にその民間寄付の財源内訳は、個人からの寄付が 76%、財団 12%、企業 4%、遺贈 8% となっている。慈善事業への個人寄付者が非常に活発なのがアメリカの特徴で、しかもその個人寄付者のほとんどが高所得者よりも中・低所得者による寄付である。NPO のほとんどは、資金提供の増減が一方的に行われてしまう財団や企業からの寄付ではなく、あまり金額に変動のない一定額が期待できる個人寄付者からの寄付を当てにしているのが現状だ。

分野	収入源			合計
	政府	慈善寄付	会費・サービス料金	
文化・レクリエーション	7%	50%	42%	100%
教育・研究	20%	15%	65%	100%
保健医療	41%	5%	54%	100%
社会サービス	37%	20%	43%	100%
地域開発・住宅供給	37%	20%	43%	100%
政治活動	5%	37%	58%	100%
慈善活動		29%	71%	100%
宗教団体		95%	5%	100%
協同組合・労働組合	2%	10%	88%	100%
合計	27%	21%	51%	100%

Johns Hopkins University, Comparative Nonprofit Sector Project, Country Data Tables

NPOの資金不足はアメリカでも日本でも同様である。アメリカにはこのような常にNPO関係者を悩ませる問題に対処すべく、資金供給の専門仲介業者が既に定着し活躍している。資金の仲介機関はどのような働きをしているのか。仲介機関には財団、連合資金供給機関、募金活動専門家の3種類がある。



上図のように更に財団は独立助成型財団、企業型財団、コミュニティー型財団、事業型財団に分けられる。全財団の90%を占める独立助成型財団とは、個人からの寄付を管理、適切なNPOに配分する機関で、この機関に全財団の資産の86%が集中している。それに対し企業型財団は企業からの寄付を運用するもので、日常的に企業の資産をプールしておくことで、企業の成績に関わらず安定して資金供給ができる。企業イメージとしても継続的な社会的貢献は消費者にとってアピール材料となるのだ。コミュニティー型とは個人や企業ではなく、あるコミュニティーからの資金を取り扱っている。以上の3つの財団は寄付を適切なNPOへ配分するのが主な任務であるが、事業型財団は資金を提供するだけでなく、資金を提供したプロジェクトの遂行までが重要な活動としている財団である。

次に連合資金供給機関(Federated Founder)とは、NPOの中でもサービス提供機関のために民間から献金を集める仕事をしている。United Way方式と呼ばれる個人対象の2300地域にも及ぶ大共同募金会を開催しており、職場で寄付を勧誘し毎回の給料から一定額を寄付してもらうなどの活動をしている。従来はこの機関に登録したNPOにのみ寄付が提供されていたが、最近では職場からの寄付者が資金提供先を自分で選べるようになった。最後の募金活動専門家は、NPO団体が変わって寄付を集める活動を仕事としている人々のことで、その人たちの多くはNPOに常勤スタッフとして雇われ、資金集めの活動のみを担当している。この専門家たちは全国募金活動専門家協会(NSFRE)を作って全国的なネットワークも活用して資金を調達している。この他に、資金調達の仲介業者には、営利の募金活動会社なども存在し、NPO団体から有料で依頼を受け募金キャンペーンなどの委託活動を行っている。

始めに書いたが、501(c)(3)NPO団体に対する税控除制度は個人や企業にとって寄付への高いインセンティブである。アメリカではNPOへの免税措置が税控除の他に、NPO団体が事業を通じて得た剰余に税が課税されないという非課税の制度もある。501(c)(3)団体はその公共的性格から税控除と非課税の両制度が受けられ、共済型のNPOは非課税の制

度のみしか受けられないという決まりがある。免税の申請をする手続きも非常に簡単で、担当機関である IRS に定められた書類を提出し審査されるのだが、ほとんどの団体が認可され免税措置を受けることができる。

しかし NPO への寄付のインセンティブは免税措置だけではない。二つの免税措置は寄付をするインセンティブの一つに過ぎず、その NPO の活動や理念に共感することが実際の寄付につながっていると思われる。日本とアメリカの民間寄付における活発さの差は、アメリカには政府に頼らず自分たちの力で社会を変えていく風土があり、また「寄付の文化」が根付いていることから生じている。事実、政府からの補助金は、政府で行う社会福祉の活動を各地方の NPO に代行してもらう形で資金を提供している。また、NPO の活動内容によって異なるが、アメリカ人の 30%前後が政府を信頼していると答えたのに対して、60%以上の人々が、青少年・リクリエーション団体や教育団体、宗教団体といった NPO を信頼していると答えている。アメリカでの NPO の存在が地域社会や地域生活において政府からのサービスと同等に必要なために、それら NPO 団体へ資金を提供することに何の違和感や不快感を示さないのである。このような社会観がアメリカにおける NPO の積極的な活動を支え、資金の提供源にもなっていると考えられる。

参考文献

「米国の非営利セクター入門」 レスター・M・サラモン / ダイヤモンド社

「アメリカの NPO」 山岸秀雄 / 第一書林

「NPO 教書」 風土社

「Financial And Accounting Guide for Not-For-Profit Organizations」 Malvern J. Gross, Jr. /
John Wiley & Sons, Inc

参照 HP

<http://mywebpages.comcast.net/NGOcolumn/030417hs.html>

<http://www.independentsector.org/programs/research/factfind3.pdf>

<http://www.ashita.or.jp/npo/houkoku/h11ho3g.htm>