



#### IV 海外だより

### 英国のチャリティについて

NLI International Limited (ロンドン) 酒本 知子

#### I はじめに

英国の街を歩いていると、どの季節でも、街頭で何らかの募金活動をしている人々が目につき、また、実際に彼らの募金箱にお金を入れる（金額はわからないが）通行人が多い。週刊誌を開けば、必ずロイヤル・ファミリーまたは貴族主催のチャリティ・パーティーの様態を伝える記事が載っている。美術館に行けば、入口の目立つところに、その美術館に寄付をしている企業名が列挙されているし、個人の寄付を募るための窓口がある。ロイヤル・オペラに行ってプログラムを求めると、必ず寄付をしている企業のリストのページが設けられている。教育、医療、芸術等様々な目的のチャリティ団体が、ひっきりなしに当ロンドン現法にも様々な形で寄付を求めてくる。英国の街には、一年中、寄付<sup>(注1)</sup>という言葉が溢れているといっても過言ではないであろう。

このレポートでは、どのような歴史的変遷を経て、英国のチャリティは育まれ、人々の心に根づいていったのか、また、英国においてチャリティがなぜこのように盛んなのかを考察したい。

#### II 英国のチャリティの歴史

##### (1) 中世

中世英国のキリスト教教会は、貧困者の援助は各人の務めであると説き、王侯貴族は多額の寄付をしてその範を示さなければならぬとしていた。当時の敬虔な信者達は、チャリティを義務として受入れ、教会収入の3分の1は「身分が低く困窮している神の子達」のために使われていた。各教会の司祭は、礼拝時の寄付、教会の土地、10分の1教区税<sup>(注2)</sup>等から得た収入を自身の教区の困窮者に提供した。

##### (2) 12-15世紀

この時代には、王、司教、商人たちは教会の教えに従い、チャリティ施設の設置や、チャリティ団体への土地の遺贈を行った。

##### (3) 16-18世紀

16世紀になって初めて、貧困救済が社会的問題として取り上げられるようになった。チューダー王朝は、農業・商業・宗教上の改革をもたらした

(注1) 英国では、チャリティ (CHARITY) という言葉が、寄付を示す用語として広く使用されている。この言葉は、もともとは、キリスト教的愛、博愛、慈善、慈善事業など富める者による救済行為を意味し、英国における教会の貧困救済を指す言葉であった。しかし、現在では、施しというチャリティ本来の意味は次第に薄れつつあり、医療・保健、福祉一般などのほか教育、国際交流、芸術など幅広い社会問題に取り組むこと、ないしはそれに従事する団体の総称であると解されるようになってきている。

(注2) 「10分の1教区税」とは、教区民が各自の収入の10%を教会に提供するというもの。

失業と貧困により、政治的危機に直面した。そこで、1563年には、職業訓練・固定賃金確立のための初の対策である「職人労働者制定法」が制定された。次いで、1601年には、貧窮者・病気の児童と成人を救済するための国家的組織に関する法律の第1号となる「貧窮者救済のエリザベス法令」が制定されている。

#### (4) 19世紀

19世紀の新しい工業、商業社会の台頭、それに伴う社会・経済状況の変化は、チャリティ活動の驚異的増加を促した。しかし、政府は、貧民をチャリティを受ける資格のあるものとそうでないものに区別し、前者には金銭的な援助を与えたが、後者は貧民収容施設に送って放置した。そればかりか、チャリティを受ける資格の有る者でもできるだけキリスト教団体のチャリティ活動に任せようと画策していた。ここに、政府の貧困対策の限界が明らかになったのである。

#### (5) 20世紀

そこで、1905年、英国政府は、貧困救済計画とは全く別に、特定の階級を対象とした年金、学校給食、学校医療サービス、失業及び健康保険を導入した。しかし、その後も、依然として民間のチャリティ活動が貧困救済の中心となっていた。こうしているうちに、公的部門と民間部門の関係を明確にし、チャリティが公的サービスを必要とするときには民間チャリティ団体のみに頼ってはいけないという問題意識が高まり、1945年になると、国民のための福祉は国家の責任であるということが政府に認められた。

1960年代の労働党内閣は、「ゆりかごから墓場まで」の福祉国家を志向した。しかし、1979年かり政権をとった保守党は、失業率急増等の社会問題の顕在化に伴い、多くの福祉分野から手を引き、代わって、民間セクターの参入を奨励した。こうして、個人もしくは企業単位でのチャリティ活動

が現在に至るまで活発に行われている。

### Ⅲ チャリティの形態

一言でチャリティと言っても、あらゆる種類のものが、無数といってよいほど沢山存在している。1991年6月末で「チャリティ委員会」に登録されているチャリティ団体数は、172,000に達しているといわれている。

チャリティの形態は、募金の方法によって以下の様に分類することができる。

1	会員制 チャリティ	会員を募り、年会費という形で寄附金を集める。チャリティ団体にとっては定期的な収入が保証される。
2	一般 チャリティ	①個人への接触による募金 ②街頭募金 ③家庭訪問による募金 ④静的募金（パブ、店頭で募金箱をおいておく） ⑤広告・ポスター・出版物・ピラ等による勧誘。 ⑥ラジオ・テレビでの勧誘。 ⑦ダイレクト・メールによる勧誘。 ⑧宝くじ、くじ引き等による募金
3	遺言による 寄付	遺言で遺産の一部を寄付に回す。多くの弁護士が、遺書作成を手伝うときに、顧客に遺言による寄付をおこなうことを勧めている。
4	物品販売	物品の販売、または、サービスの提供によって寄附金を集める。寄付の受益者が作ったものを販売する団体もある。
5	企業寄付	①アソシエーション リーダー格となる企業（通常有名企業）が呼びかけて、10社から20社の大手企業が参加するアソシエーションとして、チャリティ活動を行う。呼びかけと設立の際にロイヤル・ファミリーの推薦を受

けたり、呼びかけの主をロイヤル・ファミリーにするのが一般的である。

#### ②セコンドメント

アソシエーション、チャリティ団体に社員を出向させる制度のこと。出向期間は3カ月程度から1年以上。出向者は、セコンディーと呼ばれ、自社で担当していた経理、広報等の知識・技術を派遣先のチャリティ団体で活用する。

#### ③スポンサーシップ

日本の「冠」イベントと同様、スポンサーシップは販売促進活動とチャリティの中間に位置づけられている。前者の色彩が濃い場合には営業経費として認められ、後者の場合にはチャリティとして税控除の対象となる。両者の明確な区分をする定義は実のところ存在していない。大体、スポーツ・イベント・スポンサーシップ、芸術文化スポンサーシップ、ソーシャル・スポンサーシップの3つに分類される。このうち、スポーツ・イベント・スポンサーシップは販売促進の一環として行われることが圧倒的に多いので、チャリティの領域から外して考えられるのが普通である。芸術文化スポンサーシップは、宣伝広告の色彩が強くても、英国の歴史的伝統からチャリティの一環とされている。他方、チャリティ・コンサートに代表される純粋にチャリティを目的としたイベントはソーシャル・スポンサーシップと呼ばれる。これには、音楽・美術等の芸術活動の他に、自転車レース、マラソン等のスポーツ・イベントも含まれる。

企業は、イベントを顧客の接待に利用することができる等の利点がある。

#### ④給与天引き制度

従業員給与から天引きによってチャリティに寄付する。1987年から一人当たり120ポンド(19,200円)を限度に制度として認められた。

ここで、実際にどのようなかたちでチャリティ活動が行われているかということ、具体例を用いて見てみることにする。

#### (1) フレンズ・オブ・パーミンガム・ロイヤル・バレエ

・会員(フレンドと呼ぶ)を募り、年会費をバレエ団の維持費及び活動資金に充てる。

・年会費 フレンド 20ポンド(3,200円)  
ヤング・フレンド(子供)

10ポンド(1,600円)

オールド・フレンド(老人)

20ポンド(3,200円)

ジョイント・フレンド

(夫婦等のカップル)

30ポンド(4,800円)

ジョイント・オールド・フレンド

(老夫婦等のカップル)

15ポンド(2,400円)

学生フレンド(学生)

5ポンド(800円)

・会員の特典

会員になると、年会費を払う代わりに、以下のような特典がつく。

○チケット優先予約

○会報の送付

○定期刊行物(次のバレエ・シーズンのスケジュール表等)送付

○会員向けイベントの招待

#### (2) ホワイトチャペル・アート・ギャラリー(美術館)法人会員

・法人会員を募り、年会費を美術館の維持費及び活動経費に充てる。現在の法人会員数は約20社。会員の内の何社かは、常設展示以外に行う特別展示会のスポンサーにもなっている。

・年会費 1,250ポンド(20万円) +  
付加価値税(17.5%)以上

・会員の特典

- 特別展示会のカタログ無料配付（特別展示会は年間約6回開催される。カタログは大体一冊15ポンド）
- 法人会員と個人会員用のスペシャルイベントへの招待。
- 年一回、美術館を接待用に無料で使用することができる。
- 企業名が、特別展示会のカタログと定期刊行物（ニュースレター）に掲載される。美術館内にも法人会員として企業名が掲示される。
- 定期刊行物の送付。特別展示会のプレビューへの招待。ポスター無料配布。
- 特別展示会への無料招待。

(3) ロイヤル・オペラ・ハウス（オペラ・バレエの劇場）・トラスト

- ・会員を募り、劇場の維持・運営資金に充てる。
- ・年会費  
パトロン 11,000ポンド（176万円）  
フル・メンバー 4,500ポンド（72万円）  
個人会員 2,500ポンド（40万円）  
カントリー・メンバー 2,000ポンド（32万円）

・会員の特典

全会員共通の特典

- 定期刊行物（バレエ・オペラの予定表、ニュースレター等）の送付
  - ガラ（特別公演）とスペシャルイベントの優先予約
  - 年次会員パーティーへの招待
  - 会員用特別旅行ツアー
  - 雑誌「オペラハウス」の無料配布
- パトロン
- チケット優先予約（最高価格を12席まで）
  - 開演前と休憩時間に会員専用ルームを接待用に使用可
  - プログラムにパトロンとして名前を掲載

- 特定の公演の優先予約（多数のチケットを割引価格で）

- ロイヤル・オペラ・ハウスで行われる、昼と夜の特別イベントの無料チケット

フル・メンバー

- チケット優先予約（最高価格を4席まで）
- 開演前と休憩時間に会員専用ルームを接待用に使用可
- プログラムにフル・メンバーとして名前を掲載

- 特定の公演の優先予約（多数のチケットを割引価格で）

個人会員

- チケット優先予約（最高価格を2席まで）

カントリーメンバー

- チケット優先予約（金曜日と土曜日の夜の公演のみ、最高価格を4席まで）

- 開演前と休憩時間に会員専用ルームを接待用に使用可（金曜日と土曜日の夜の公演のみ）

(4) ボディ・ポジティブ（エイズ患者のためのチャリティ）

- ・当団体に対してエイズ患者として申請してきた人々に、年間50～100ポンド（8,000円～16,000円）を2回に分けて支給する。用途は、家財道具の購入、公共料金の支払いの補助で、旅行・休暇・葬式の費用には使用しないことになっている。
- ・1993年には総額100,000ポンド（1億6,000万円）が支払われた。

(5) キャンサー・リリーフ・マクミラン・ファンド（癌患者のためのチャリティ）

- ・21才以上で低所得の癌患者もしくは癌の後遺症に苦しむ人々が対象。
- ・一人当たり50～500ポンド（8,000円～80,000円）を衣料費、電話設置代、公共料金支払い、治療費等のために支給。葬式代、医療器具費用には

使用しない。

- 1992年の寄付収入は、約3,000万ポンド（48億円）。内、300万ポンド（4億8,000万円）が2万人に支給された。

(6) ジュエルズ・フォー・チルドレン（病気の子供のためのチャリティ）

- 18才までの英国在住で、重度の身体障害者または重病者が対象。
- 一人当たり50ポンドから500ポンドを、特殊器具購入または経済補助のために支給。
- 宝石を寄付として受入れ、それをオークションにかけて活動資金を得る。1993年には9,500ポンド（152万円）の収入があり、内5,000ポンド（80万円）が25人に支給された。

IV なぜチャリティに寄付をするか

このように多数存在するチャリティに人々そして企業は積極的に寄付を行っている。

表-1 個人による寄付のレベル

	1987/88	1988/89	1989/90
寄付をした人の割合	80%	78%	74%
寄附金が1ポンド(160円)以下の人	47%	40%	49%
寄附金が1~20ポンドの人	48%	52%	43%
寄附金が20ポンド(3,200円)以上の人	5%	8%	8%

(出所) CHARITY HOUSEHOLD SURVEY

まず、表-1の個人のレベルで見ると、寄付への参加率は極めて高いことが言える（若干数字が低下傾向にあるのは、この時期が英国の景気後退期に当たっているためと思われる）。

寄附金が、1ポンド以下という人は半数近いものの、20ポンド以上というグループの中には、一人で数万ポンド単位の寄付をする人も含まれている。

表-2 企業による寄付のレベル

	1988/89	1989/90	1990/91
収益に占める寄附金の割合	0.65%	0.54%	0.61%
従業員一人当たり寄附金	52.7ポンド (8,432円)	60.57ポンド (9,691円)	71.57ポンド (11,451円)

(出所) CHARITY AID FOUNDATION

企業レベルでは、収益に占める割合で見るとそれほどの変化は見られないが、従業員一人当たりで見ると確実に金額が増加している。

表-3 主要チャリティ団体が寄付に頼る割合

(単位:百万ポンド)

	総収入	寄附金収入	割合	政府補助金	割合
オックスファム	66.72 (107億円)	49.27 (78億円)	73.8%	8.0 (13億円)	12.0%
ナショナルトラスト	89.12 (143億円)	43.42 (69億円)	48.7%	7.6 (12億円)	8.5%
赤十字	40.89 (65億円)	19.42 (31億円)	47.5%	6.6 (11億円)	16.2%
ロイヤル・オペラ・ハウス	35.06 (56億円)	5.31 (8億円)	15.1%	14.2 (23億円)	40.6%

(出所) CHARITY TRENDS 13TH EDITION

今度は、主要チャリティ団体が、収入のどれだけを寄附金に頼っているかを見てみる。チケット売上収入がある、ロイヤル・オペラ・ハウスを別として、寄附金が総収入に占める割合はかなり高いと言える。オックスファムというのは、古着、古本、その他何でも使い古しの見を売り、売上金をチャリティ活動に回すというリサイクル・ショップで、全英各地に店舗を持っている。アンティーク好きの英国人である故か、オックスファムの店は、かなり繁盛しているようである。ナショナル・トラストというのは、歴史的建造物保存団体で、会員を募り、集めた年会費を建造物の維持費に充てている。

それでは、なぜ人々はこのように寄付をするのであろうか。

(1) ノーブレス・オブリージュ

前出の歴史の項目で見たように、英国には「施

し」の伝統と歴史があり、現在でも人々にとってチャリティは日常のこと、当然のことと受けとめられている。特に、英国では、「ノーブレス・オブリージュ (NOBLESSE OBLIGE)=高い身分・地位に伴う義務。高い身分にあるものは当然のこととして貧窮者に施しを与えなければならないとする思想」が今でも根強く、チャリティに貢献するということは、即ち、社会的ステータスを高めることになる、というのが一般的な考え方である。従って、個人も企業も、寄付者リストに名を連ねることを誇りとしている。

## (2) 税制面での優遇措置

優遇措置について述べる前に、英国独特の形式であるコヴェナント (A DEED OF COVENANT) について説明しておく必要がある。コヴェナントとは、所得から寄付を行う際に、寄付者と受益者の間で交わされる捺印証明のことである。英国では、チャリティに対する寄付の多くはこのコヴェナント形式によって行われている。概要は以下の通り。

- ・コヴェナントは寄付者から受益者への所得の移転を意味し、資産からの寄付は対象外である。特にチャリティを目的としたコヴェナントの場合には、同一相手に最低4年間継続して寄付することが義務付けられている。
- ・コヴェナントは封印、署名、引渡の手続きを証人の前で行った捺印証書の形式をとらなければならない。最近ではフォーマットが用意されていることが多い<sup>(註3)</sup>。
- ・金銭による寄付だけがコヴェナントとして扱われ、それ以外の物品、サービスの移転は認められていない(しかし、実際には物品寄付であるが、その物品を購入するのに必要な金額を寄付したことにする等の例外も見受けられる)。
- ・寄付者は所得税納付後の金額からチャリティに寄付をする。チャリティ団体は税務当局に対して、寄付者がこの寄付額についてすでに支払っ

た税金の還付を請求し、当局の審査を経てチャリティ団体に対して税還付が行われる。

このコヴェナントを用いて寄付する場合、企業と高額納税者(40%の高額税率納税者)である個人には税制面での優遇措置がある。

### ①企業の場合

コヴェナントに基づく寄附金については、所得に対するチャージとしてその期の総所得から控除することができる。

### ②個人の場合

コヴェナントを用いたチャリティの寄付額についての税率は一律基本税率である25%が適用される。例えば、あるチャリティへの年間寄附金額(グロス)が100ポンドとする。この場合、100ポンドの内、基本税率25%分の25ポンドは、まず税当局に収められ、残りの75ポンドがチャリティ団体によって受け取られる。チャリティ団体は、後日、納税された25ポンドを還付請求するが、寄付者は追加の15ポンド(=100ポンド×40%-25ポンド)を納税する必要はない。

これらの優遇措置は、前述のように、1979年から政権を担当したサッチャーの保守党政権によって、国が手を引いた分、民間活力を導入することによって補っていかうという目論見から講じられたものである。これを契機として、特に企業によるチャリティ活動への参加の機運が高まっていった。

## (3) 宣伝効果・顧客接待

これは、企業についてのみのインセンティブになるが、寄付をすることにより、ポスター、演奏会のプログラム、美術館の目立つ所等に企業名が掲載されるメリットがある(前述「Ⅲ チャリティの形態」を参照)。これによる宣伝効果は計り知れないものであろう。また、芸術関連のチャリティへの寄付であれば演奏会または展覧会に顧客を招待する、チャリティへの寄付を目的としたゴルフ・コンペを開催する等、寄付を顧客の接待にも利用

することができる。

実際、ある企業は、ロイヤル・アカデミー・オブ・アーツ（美術館）でゴヤ展開催期間中に、一晚美術館を借り切って、顧客を無料招待する（顧客は、一般客と混じることなく、ゆっくと絵を鑑賞することができる）、また、別の企業はバービカン・ホール（音楽会場）でのロンドン・シンフォニー・オーケストラのある夜の公演をスポンサーし、顧客を招待する、というようなことが、英国では、日常的に行われている。このように、単なる「のみくい」といった接待ではなく、「文化的事業への貢献」を併せたかたちでの接待をすることが、企業のイメージアップにも繋がっていくのである。

(注3) 標準的なフォーマット

Gift by Deed of Covenant Dated  I of  HEREBY COVENANT with (registered name of charity) (the 'Charity') that for a period of four years from the        day of        19        or during my life (whichever period be the shorter) I will pay annually/quarterly/monthly to the Charity out of my taxable income£ (sum in words) Signed and delivered as his deed by the covenantor  In the presence of
---

(和訳)

コヴェナントによる贈与 日付  私        (名 前) (住 所) は、ここに、        (チャリティの正式名称) (以下チャリティ) に対して下記の年月日より4年間に渡り、 the (日) day of (月) 19 (年) 又は、生存中 (いずれか短い期間の方) に渡り、一年毎/四半期毎/月毎に、後述の課税所得より支払うことを誓います。        £ (所得) (言葉で)        (例: 百万円) 寄付者署名  証人署名
---

## V おわりに

以上見てきたように、英国のチャリティは長い歴史とそこから育まれた制度に支えられて、現在も盛んに行われている。マックス・ウェーバーが著書「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神」の中で書いていた「資本家・労働者とともに神の栄光と隣人への愛のために自分の職業に専心し、努力と節約の結果蓄積された資産は、経済の発展のために投資にも使うが、貧しい人たちにも分け与えていくというのがピューリタンのエトス（道徳的習俗）である」という考え方が、正に今も生きているとあってよいであろう。

個人のレベルで言えば、日本のチャリティ活動は、英国には遠く及ばない、というのが現状であろう。英国人は、子供の頃からチャリティはごく自然な当たり前のものという感覚で、育ってきているようである。当現法の英国人職員も、チャリティ・マラソンに参加するから、チャリティ・自転車マラソンに参加するから、と、よく募金を募ってくる（自らが、マラソン等に参加する際、スポンサーを募り、集めたお金をチャリティ団体に寄付するという仕組み）。こういう場合には、全職員（22名）が、だいたい一人当たり1～5ポンド（160～800円）程度の寄付をしている。しかし、そこには、他人からお金を出してもらうことに対する恥じらい等は全く感じられない。むしろ、集まる金額の多寡よりも、いかに多くの人自身が参加するチャリティに関心をもってきているか、ということのほうが重要であるようだ。このような能動的なチャリティ活動が草の根レベルでそれこそ無数に存在しうる英国と、せいぜい「赤い羽」の募金を受動的に行う程度の日本とでは、その差は埋めがたい程大きいと言えよう。

日本でも企業レベルでのチャリティ活動は、様々な形で行われている。一時は「メセナ」という言葉を合言葉のようにして、かなり気運が高まっていたが、最近あまりその言葉を耳にしなくなった

のは寂しい限りである。

文化の差ゆえ個人レベルのチャリティ活動は、今後も多くを期待することはできないかもしれないが、せめて企業レベルでは、不況だからといって、すぐに鳴りをひそめるような活動ではなく、息の長いものを望みたいものだ。

#### 参考文献

「社会貢献活動に関するハンドブック」全国銀行協会連合会、1992年 3月。

フランシス・ベケット、笹川平和財団編「英国のコーポレート・シチズンシップ実例集」笹川平和財団、1990年 3月。

PHILLIPS, ANDREW "CHARITABLE STATUS A PRACTICAL HANDBOOK" A DIRECTORY OF SOCIAL CHANGE PUBLICATION, 1994.

VINCENT, ROBERT "CHARITY ACCOUNTING AND TAXATION" BUTTERWORTHS, 1991.

FORD, REVIN "THE EFFECTIVE TRUSTEE PART TWO : AIMS AND RESOURCES" A DIRECTORY OF SOCIAL CHANGE PUBLICATION, 1993.

DOULTON, ANNE-MARIE "THE ARTS FUNDING GUIDE 1994/95 EDITION" A DIRECTORY OF SOCIAL CHANGE PUBLICATION, 1994.

CASSON, DAVID & BROWN, PAUL "A GUIDE TO GRANTS FOR INDIVIDUALS IN NEED 1994/95 EDITION" A DIRECTORY OF SOCIAL CHANGE PUBLICATION, 1994.