

NPO法人

チャリティ・プラットフォーム

2007年6月設立。本部は東京都港区。「日本における寄付文化の創造」を目的に、NPOおよび社会起業家と、その支援者・協力者を、寄付を通じてつなぐプラットフォームとして活動する。理事長は佐藤大吾。

<http://www.charity-platform.com/>

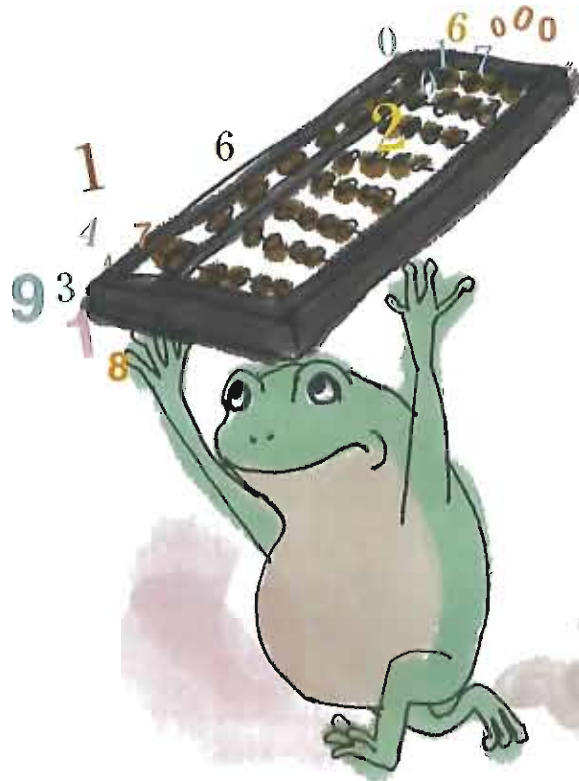


チャリティプラットフォーム理事長 佐藤大吾

連載 チャリティ・プラットフォーム インタビュー⑭

チャリティ文化の創造

日本の投資家の資金を米国のファンド・オブ・ファンズ「ボイジャー・マネジメント」が運用し、成功報酬のうち10%を日本の社会起業家に援助する。この斬新な取り組みを始めたシブサワ・アンド・カンパニー株式会社代表の波澤健さんに、NPO法人チャリティ・プラットフォームの佐藤大吾が話を聞いた。祖父の祖父に当たる波沢栄一が説いた「論語と算盤（道徳と経済）」の一致を目指し、波澤氏がたどり着いた社会貢献のかたちに迫る。



「論語と算盤」の一致を目指し
運用益の一部をNPOに助成

シブサワ・アンド・カンパニー株式会社代表取締役 波澤健さん



左 SEEDCapの審議会

右 経済同友会の地方行財政改革委員会の視察（北海道栗山町議会）

個人の「思い」も反映されやすい
ヘッジファンド

佐藤 ビジネスをされながらも、NPOに関心をもたれたきっかけは何だったのでしょうか？

波澤 私自身、小学2年から大学までを米國で過ごしたこともあり、もともと市民社会的な感覚は身につけていた。さらに帰國後、初めて働いたのも財團法人日本国際交流センターという非営利団体でした。その後、ビジネススクールに通って思い切った切り替えのほうへ転身しました。そこではいかにもというようなディーラーが「われわれはチャリティでやってんじやないよ」みたいなことを言うわけですが、そういう発言に私自身は腑に落ちなさを感じていました。

そういう環境で育った私に決定的な影響を与えたのが、2001年の9・11でした。ちょうど、サンフランシスコ平和条約締結50周年を記念した「A50」という事業で、日本から参加した45人のメンバーが3人ずつに分かれて、それぞれ2つの都市を回って日米の友好を深めるという草の根的な活動に参加している最中でした。

そのとき私が訪れていたシアトルで空を見上げると、飛行機が1機も飛んでいないんです。米國の空に飛行機がないなんて、本来ならありえないこと。幼い子を抱え、半年ほど前に会社を立ち上げたばかりだった私は、社会が機能しなくなれば、人も物の流れも簡単にストップしてしまうのだと危機感を募らせました。

佐藤 米國では、いち早く復興支援に向けての動きもあったようですが、波澤 たとえば、私がかつて勤務し

ていたヘッジファンドのボスは、オフィスの近くの消防署の亡くなった隊員の遺族を支援する基金をすぐに立ち上げました。ヘッジファンドはお金儲けの亡者としてしか見られていないけど、個人の「思い」で運営できる面もあるので社会貢献にもすぐに動ける。

有名どころでいえば、私のボスのと同様に伝説的なヘッジファンドマネージャーのポール・ルチューダー・ジョーンズ氏が創設したロビンフッド財団があります。ニューヨークの貧困問題に特化した財団で、運営費はニューヨークセレブの寄付でまかなわれているため、他から集まったお金はすべて最後の助成先に届きます。投資ではないので金銭的なリターンはありませんが、目に見えるかたちでの社会的なリターンを追求するというのも特徴です。たとえば、ある地域での犯罪率が低下したというのが成果です。その点、日本はお金儲けをする金融機関とNPOのブリッジがなくて、お互いが何をしているのかささわらない状況です。

佐藤 おっしゃる通りだと思います。波澤 それで、ファンドの利益の一部をNPOに助成できる仕組みを何かつくれないかと考えて出したのが「SEEDCap」です。運用益の10%をファンド・オフ・フランス運用会社が成功報酬として受け取りますが、そのさらに10%を日本国際交流センターに寄付して、日本の社会起業家を援助してもらっています。つまり日本の投資家の経済的リターンは減少させないまま、ファンドの運用益の1%が寄付に回るわけです。助成先は公募ではなく、関係者からの推薦。過去に助成した方々からの推薦も受けつけています。

佐藤 ずいぶんユニークな選考法ですね。公募はしてなくても、話を聞きつけて応募してくる団体はいないのでしょいか？

波澤 それは受け入れれます。最終選考は、日本国際交流センター事務局とファンドの投資家と私で行います。お金が社会にこう回っているのか、という投資家の気付きもあるようです。選考の結果、1等賞を取れば200万円、2等賞は100万円です。

佐藤 継続支援獲得のためにも、寄付して下さる方々をどう巻き込んでいくかは重要な課題ですよ。われわれチャリティ・プラットフォームの場合は、寄付者の「社会貢献したい」という「思い」をお預かりして「感動」というかたちでお返しすることを心がけています。寄付者と助成先の間で交わされる「この活動をここまで推し進めよう」というような目標の合意があり、達成することで感動を生み出し、継続支援へつながっていくのだと僕は考えています。

波澤 寄付は特定の人たちとの対話ですから、キヤッチボールと同じで、投げたら返してほしいと思うのが自然な感情です。チャリティ・プラットフォームも「SEEDCap」も対話法のひとつといえます。もっと多様な対話のかたちがあつていいんだと思います。

21世紀の新しいリーダー像は「思い」をまとめる能力をもつ人

佐藤 近頃はNPO業界からも、投資によって生じた社会的な効果を測定する「SROI(Social Return On Investment)」のような指標を出していくべきではないかという声

波澤 たとえばアメリカではロバーツ財団などが、かなりのお金を使つてSROIを追求しています。それはいいことだと思ふ反面、数字づくりにだけに終わつてしまわないかと危惧しています。

一方、投資の世界では数字が共通言語になるんですね。現場も中間も企業のトップも、その数字を見て判断を下す。例えばファンドマネージャーを雇うときに「このマネージャーは素晴らしい」と担当が言ったところで、組織ではなかなか思いが通じない。だから、数字を使つてしまう。

佐藤 なるほど。数字で表現することが必要なんですね。

波澤 そういふ面もあります。数字なんか判断材料のひとつにすぎないと思つてもええじゃないんですが、数字に傾いている人たちの間では、かえつて数字で独り歩きする危険性があります。営利団体と非営利団



しぶさわ けん
1983年テキサス大学BS Chemical Engineering卒業後、(財)日本国際交流センター入社。87年UCLA大学MBA経営大学院卒業後、ファースト・ボストン証券会社入社。88年にJPモルガン銀行。94年からゴールドマン・サックス証券会社、96年からムーア・キャピタル・マネジメントNY本社勤務を経て、東京駐在員事務所設立。01年シブサワ・アンド・カンパニー株式会社を創業し、代表取締役就任。経済同友会幹事、浪沢栄一記念財団理事を務める。著書に「巨人浪沢栄一」の富を築く100の教え(講談社)など多数。

体が対話をするときに、何が共通言語となり得るのか。これが一番難しい課題だと思います。

佐藤 実は僕にも、効率化を図るために株式会社の方をまねしていた時期がありました。ただ波澤さんがおっしゃる通りに、どうしても株式会社の方では反映できない部分が出てきました。

波澤 私は数年前から、経済同友会でNPO社会起業促進委員会の副委員長をしています。その席で初めのうち、企業の経営手法をNPOに持ち込めば経営基盤が強化されるのではないかと議論が出ていました。しかし近頃は、それは営利団体側の傲慢にすぎないのではないかと思ふようになってきた。

というのも、営利団体なら軍隊のように、「將軍様、この数字をご覧ください」とささ言つておけばマーケティングできる。ところがネット社会というのは参加型社会です。「思い」が共通であれば「私も参加します」と

なるわけです。共通でなければ参加しない。数字を示すことなしに「みなさん、こっちを向いてください」と言つて人を振り向かせることができると、すごい能力をもっていると思う。もちろんヒトラーの時代みたいに悪い「思い」が集まれば、危ない方向に行く危険性もないわけではありませんが。

佐藤 確かにネットの世界では、コミュニティをつくる能力の高い人が成功していますよね。

波澤 そうなんです。20世紀であれば軍隊型でもよかつたかもしれない。だけど21世紀は「思い」をまとめる能力をもっているリーダーが、もうひとつのモデルとして台頭してくるんじゃないかな。数が多ければ正しいという資本主義や民主主義には限界があります。環境問題などはまさにそのわかりやすい例で、今はよ

くても50年後、100年後はどうなのかということを視野に入れなければ、繁栄は長続きしないと思います。