

未来へ思いを託す「遺贈寄付」の 推進支援パートナー募集のご案内



2024年9月

未来に思いを繋ぐ遺贈寄付を一緒に広めていきませんか

「未来の社会はこうあって欲しい」。

自身が願う未来のために、思いを乗せて財産を託す—自分の死後、財産の一部、あるいは全部を、公益団体、非営利組織、学校法人等に寄付することを遺贈寄付と呼んでいます。遺贈寄付を受け取った団体は、その思いを引き継ぎ、よりよい社会づくりのために、大切に活動に使わせていただいています。

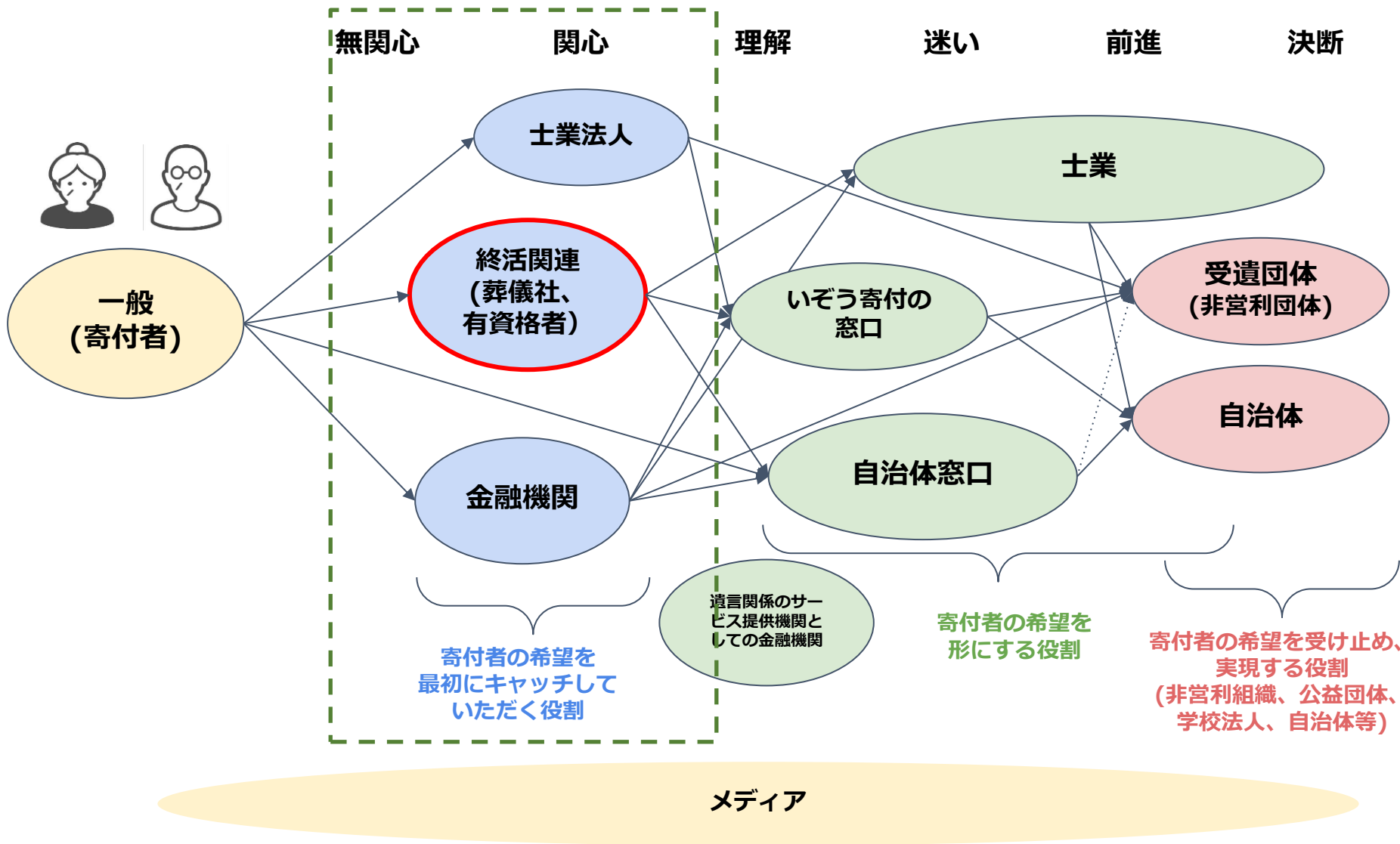
今、様々なメディアで遺贈寄付について取り上げられ、遺贈寄付を希望する方々は増えてきていますが、何から始めていいのか、どこに聞いたらいいのか、どうやって準備したらいいのか、そのような情報が少なく、断念してしまう方が多くいらっしゃいます。

寄付をお考えになる方々と日々対峙していらっしゃる皆様には、ぜひ、その思いをキャッチし、専門家に繋いでいたくお役目を担っていただきたいと願っています。皆様に遺贈寄付を広めていくいわば遺贈寄付推進のエコシステムにご参加いただくことにより、思いの託された財産による、未来の社会づくりが大きく前進していくと確信しております。

ぜひ、お仲間になっていただきたく、お願い申し上げます。



遺贈寄付では寄付者の「思いのボタン」が
 多くの人により繋がれていきます。
 皆様にもそのボタンを繋いでいただきたいと願っています



**未来に思いを託す
「遺贈寄付」を繋いでいく
パートナーになりませんか**

全国レガシーギフト協会 代表挨拶

近年の相続・遺言や終活などへの関心の高まりや、社会貢献意識の高まりから遺贈寄付をされる方が年々増加している状況です。少子高齢化、教育、職業、地域の過疎化など課題先進国である日本にとって、**課題解決の促進のために遺贈寄付が進むことは、とても重要なこと**であると思います。

遺贈寄付は、「人生の最後の意思決定」の尊重ともいうべき、大変重要なテーマが含まれている行為だと思います。しかし、現状では、遺贈寄付に関心を持ったとしても、寄付先がわからなかったり、信頼できる相談先がない、具体的な方法がわからない、といった寄付に踏み出せない状況もあります。また、受け手側の団体も、**しっかり想いを受け止め、きちんと活かす準備も必要**です。

遺贈寄付を希望する人の多くが、その「人生の集大成のひとつとしての社会貢献」を実現させるために安心して相談できる仕組みであり、受け手の団体の倫理観を育む全国レガシーギフト協会の取組みを通じて、**全国に新しい善意の循環を生み出し、豊かな社会を創造するために価値のあるものにしていきたいと考えております。**

全国レガシーギフト協会 代表理事
樽本哲、山北洋二

終活事業者の皆様へ

ライフエンディングのご準備をされているお客様に、ご自身の財産にお気持ちをのせて未来に託す、そんな準備をご提案してみてもはいかがでしょうか。

「遺贈寄付」と呼ばれる財産の遺し方は、ご家族や大切な方へ託す財産とは別に、将来、こんな社会になって欲しい、という思いをそれを実現するために活動している公益財団、非営利組織、学校法人等に寄付をするものです。

皆様にはぜひ、**お客様に遺贈寄付という人生最後の社会貢献と言われる寄付の遺し方のご提案をしていただき、どうやって遺したらいいのか、どこに寄付ができるのか簡単なお説明をいただき、その後、「いぞう寄付の窓口」団体、あるいは遺贈寄付を既に受け取られている団体へのおつなぎをしていただければと思っております。**

そうすることにより、**個人個人にあった終活のご提案、遺贈寄付をとおした地域コミュニティーへの支援、地域への社会貢献を行うリーダー企業として、新しいブランディングが確立し、社会への価値の提供を進めていかれることが可能となります。**

全国レガシーギフト協会の「レガシーパートナー」にご加入いただきますと、遺贈寄付についての研修の受講や、遺贈寄付サロンにて受遺団体や遺贈寄付に取り組んでおられる方々との交流の中から、遺贈寄付についてのご理解を深めていただき、ご理解をいただくことができます。

お客様のライフエンディングに、未来へとつながる遺贈寄付のご提案ができることは貴社の大きなメリットともなると考えております。
ぜひ、レガシーパートナーへのご参加をご検討ください。

レガシーパートナー（遺贈寄付推進パートナー）とは

レガシーパートナー（遺贈寄付推進パートナー）は遺贈寄付の普及や促進の支援を目的に様々なサービスを提供し、より寄付者や受遺団体にとって遺贈寄付が身近なものとなり、遺贈寄付が進む社会を一緒に作って下さる、育ててくださる皆様への制度です。

研修へのご参加で理解を深めていただき、遺贈寄付サロンでは遺贈寄付のコミュニティーに参加いただき、つながりを深めていただくことができます。

ご案内、お申し込みはこちらから：<https://izoukifu.jp/contribution/>



会費と特典はこちらです。

	レガシーパートナー	アドバンス レガシーパートナー
年会費	100,000円	200,000円
研修会の受講割引	1団体につき3名まで50%割引	1団体につき3名まで無料参加
サロンの割引	1,000円引き	参加無料
広告	X	○(メルマガでの広告機会あり)
遺贈寄付に関する質問	○(メール) 原則年5回	○(メール、電話、Zoom) 原則年5回
小冊子	年間100冊まで無料配布	
遺贈寄付ウィーク	推進パートナー (イベントの掲載、遺贈寄付ウィークのロゴの使用)	

全国レガシーギフト協会の取り組み

2016年に設立された全国レガシーギフト協会は、日本社会での遺贈寄付の認知、理解の促進のために様々な啓発活動を行っています。

遺贈寄付を広げる



遺贈寄付ポータルサイトの運営



啓発活動としての「遺贈寄付ウィーク」の開催

日本初の遺贈寄付啓発本（幻冬舎）出版や各種TV,雑誌での特集への協力



中立・安心の相談窓口を提供する

全国19ヶ所の相談窓口を展開



遺贈寄付を理解し推進していただく方を増やしていきます。



遺贈寄付サロン、遺贈寄付ライブの実施

会員制度に関する留意事項

- 全国レガシーギフト協会の会員制度は、協会と一緒に日本社会における遺贈寄付の推進を目指し、寄付者の思いや最期の社会貢献の実現のために、より良いシステムづくりを一緒に作って下さるサポーターやパートナーの皆様に向けての制度です。パートナーやサポート団体の皆様が会員になられることで、寄付先として優先的に紹介をされる等の目的ではございません。
- レガシーサポーター・レガシーパートナーは、協会の定款上、議決権の無い賛同会員となります。
- レガシーサポーター・レガシーパートナーになって下さった個人・団体の皆様で、希望される方はサポーター・パートナーとして当協会のウェブサイトに掲載させていただきます。
- 本パワーポイント資料は、会員制度の概要を分かりやすくするために簡素化して説明したものです。具体的内容は会員規約等の内容をご参照ください。

お問い合わせ先

【事務所】

〒105-0004 東京都港区新橋5-7-12 ひのき屋ビル7F

日本ファンドレイジング協会内

TEL : 03-6402-5610 / 050-5799-4522 (10月1日～)

Email: izoukifu@gmail.com

ホームページ : <https://izoukifu.jp/>

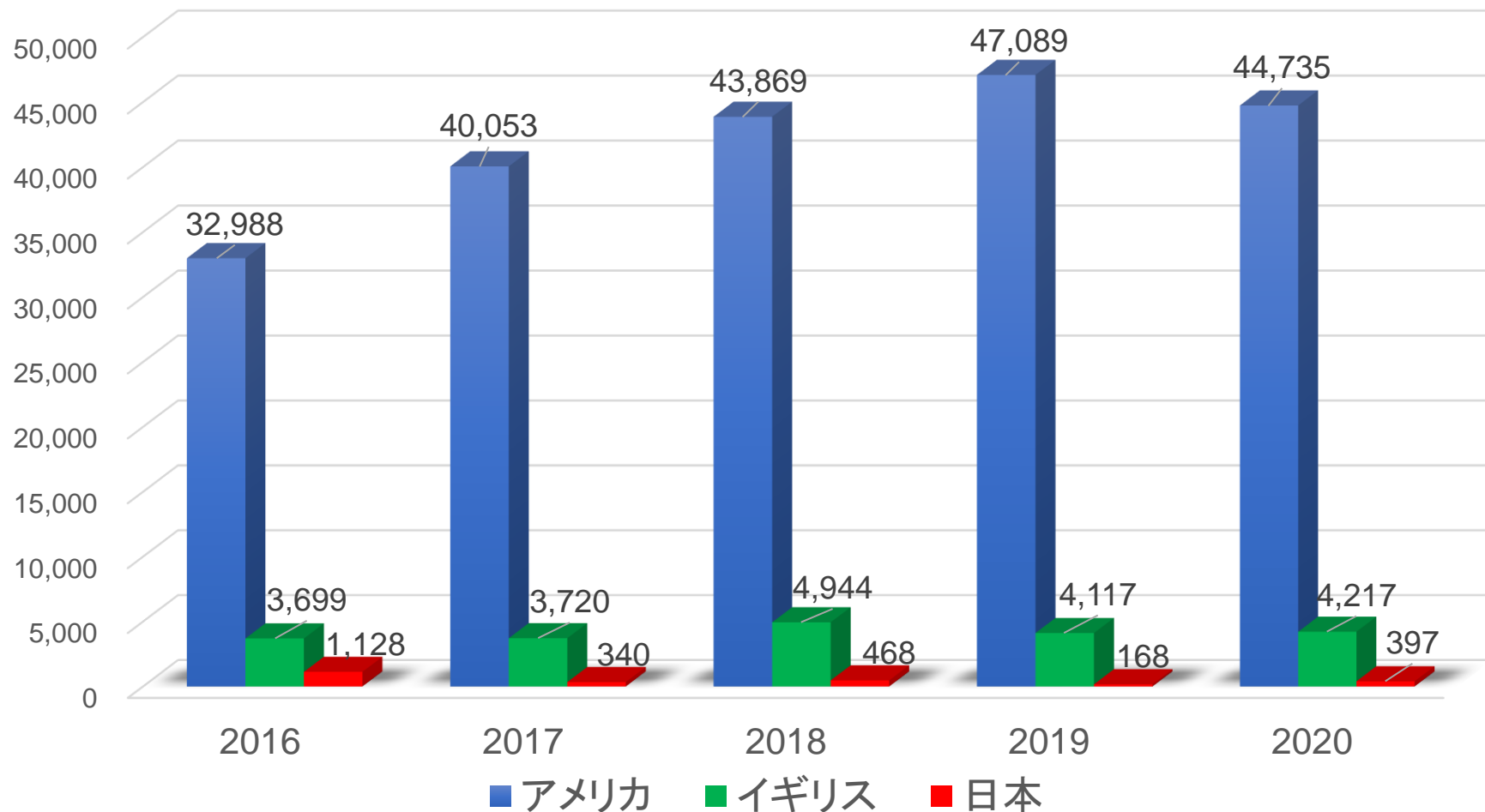
会員のお申込みは
こちらから



<参考> 遺贈寄付の現状

遺贈寄付の現状：国際比較

遺贈寄付額の推移

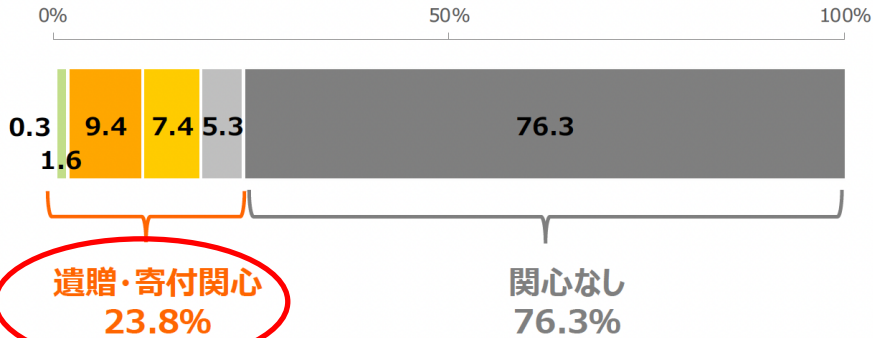


『寄付白書2021』 「Smee&Ford Legacy Trends Report 2021」 「セイエンの国税庁開示請求資料」を基に遺贈寄付推進機構株式会社が作成

「意思と行動」間のギャップ

Q: あなたは「遺贈」してみたいと思いますか?

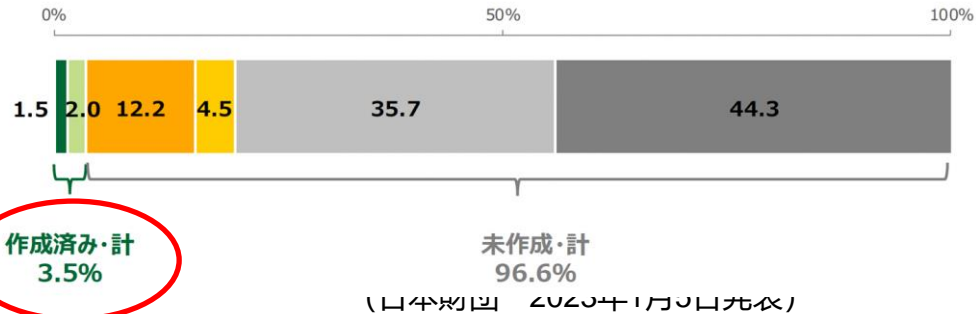
- 遺贈のことは、すでに遺言書に書いている
- まだ決めていないが、遺贈してみたい
- 財産があれば遺贈したい
- 遺贈に興味・関心を持っている
- 遺贈は知らなかったが社会貢献のために何らかの寄付はしたいと思っている
- 遺贈や寄付には興味がない



遺贈寄付の意向、意思はあるものの、実際に準備しているか、となるとまだまだギャップが…

Q: あなたは遺言書を作成していますか?

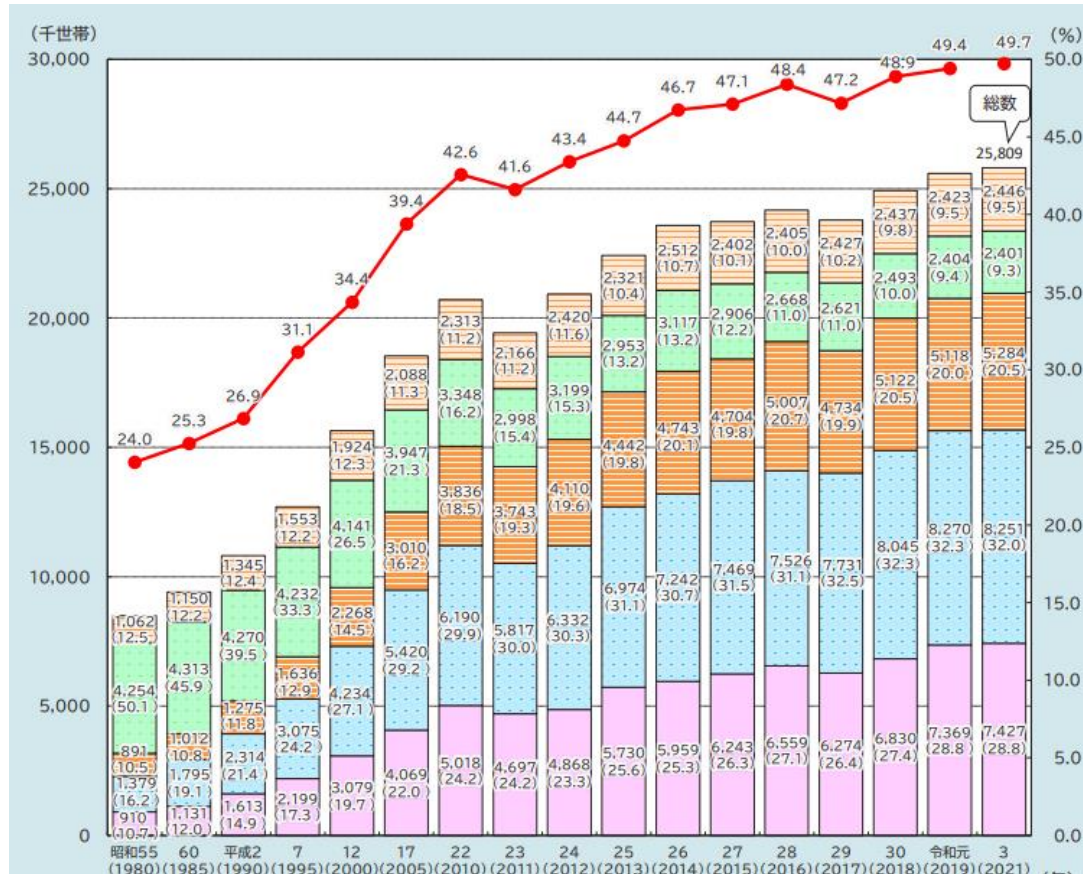
- 既に公正証書遺言書を作成している
- 既に自筆証書遺言書を作成している
- まだ遺言書は作成していないが、近いうちに作成しようと思っている
- まだ遺言書は作成していないが、エンディングノートは作成した
- まだ遺言書は作成しておらず、しばらく作成するつもりはない
- 遺言書は作成しておらず、今後も作成しない



ギャップ

遺贈寄付の現状：「高齢単身世帯の増加」

●65歳以上世帯の動向（内閣府『令和5年版高齢社会白書』）



単身世帯 + 夫婦のみ世帯 = 合計60.8% 年々増加傾向

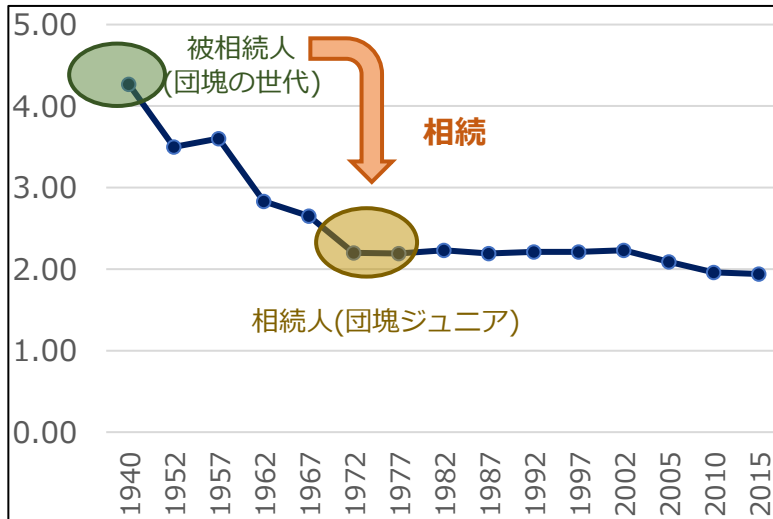
単身世帯
 夫婦のみ世帯
 親と未婚の子
 三世帯世帯

財産はすべて子供へ ⇒ 一部を社会へ還元しても良い (意識の変化)

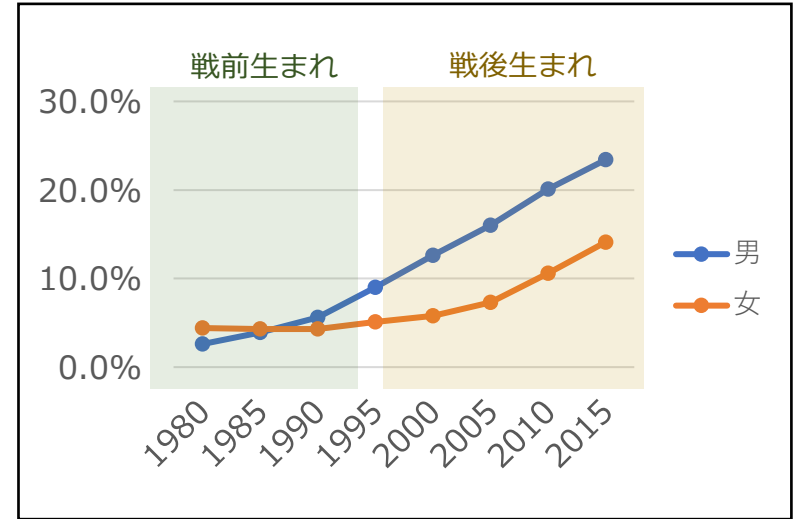
遺贈寄付の意義：「財産の受け皿」

◆ 夫婦の完結出生児数（結婚期間15～19年）

◆ 生涯未婚率（50歳時の未婚率）



(出典：国立社会保障・人口問題研究所)



(出典：国立社会保障・人口問題研究所)

被相続人1人あたりの相続人数が減少

配偶者や子がない被相続人が増加

財産を遺したい相手がない

これまでは意識の高い方が遺贈寄付

これからは普通の人々が遺贈寄付

行き場のない財産の受け皿としての遺贈寄付

遺贈寄付のニーズ：「社会的要請の高まり」

個人金融資産
2023兆円
(2022年12月末時点)

年間
約50兆円



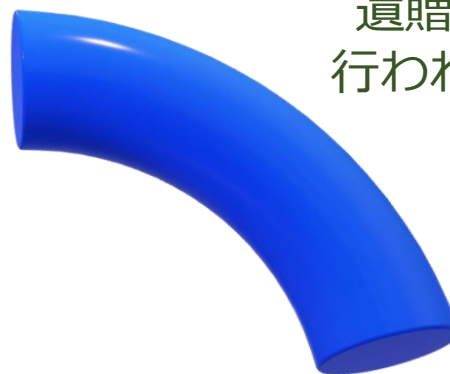
高齢者の相続人



消費や投資に
向かわない財産

地方から都会へ
金融資産が流出

遺贈寄付が
行われれば…



社会課題
の解決へ

多様で多数の弱者が
幸せに暮らせる社会
の実現を支える

たった1%でも
5,000億円

公益法人・NPO法人・大学等



活かしたお金へ

私利から利他へ

若い世代でも遺贈寄付に肯定的であり、 遺産を受け取った方からの相続財産からの寄付も増加傾向

図1-22 年代別にみた遺贈寄付意向と寄付を通じた達成感

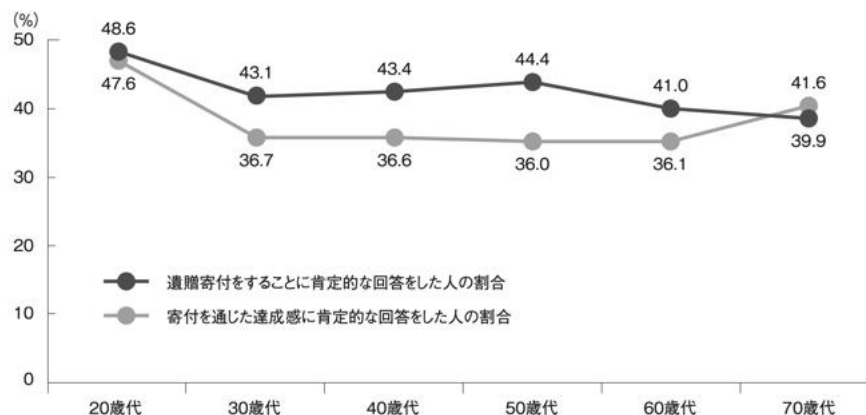
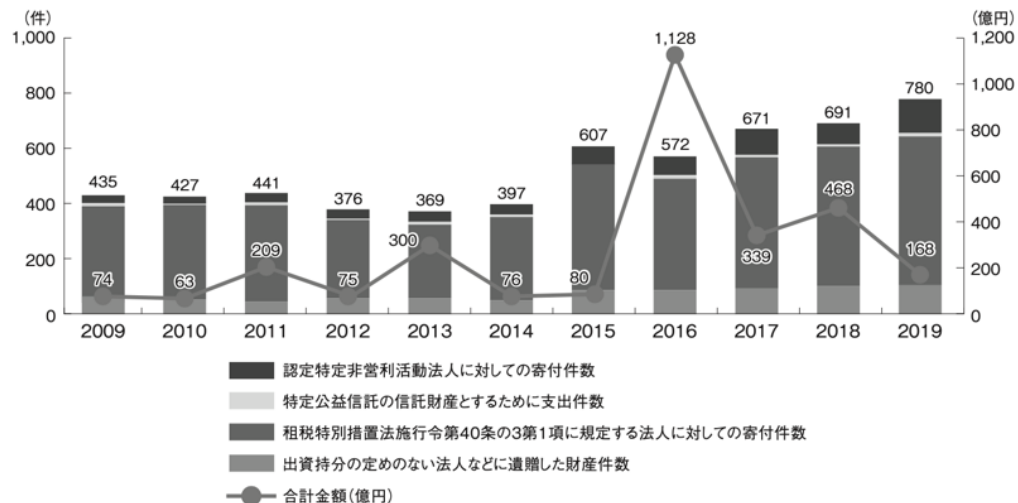


図4-9 相続財産の寄付件数と金額



出所：シーズ・市民活動を支える制度をつくる会が国税庁に対し開示請求した資料をもとに筆者作成
※相続税申告分