

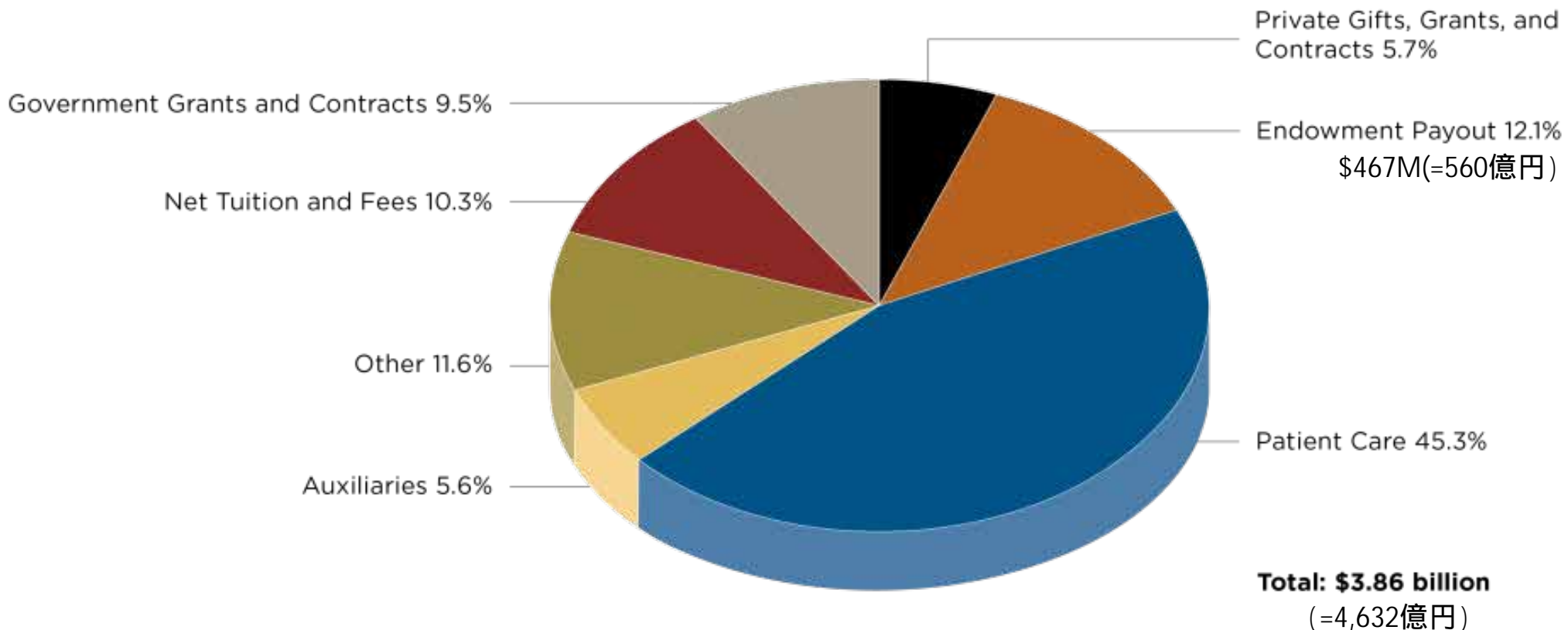
米国の大学における寄附に関する取組について

- シカゴ大学の事例 -

名古屋大学

財務担当理事 木村彰吾

Figure 2.
Components of Consolidated Operating Revenue



病院収入を除くと、収入に占める割合は22%

- Endowment (基金) は約4,000のfundから構成されている (財務諸表の注記より)
 - 寄付者が基金として指定
 - 基金として機能すると認定したファンド
- 基金の12ヶ月平均残高 (公正価値評価: fair value) の4.5-5.5%をEndowment payoutとして大学収入に繰入
(つまり、基金残高の4.5-5.5%を切り崩して支出)

- U **日時**: 2017年1月25日 (水) 9:00 – 9:55 am
- U **応対者**: Damon Cates: Senior Associate Vice-President, Alumni Relations and Development and Alumni Relations and Campaign



I. Development Officeの役割・体制・機能

I 役割

- 約160,000名の同窓生 (alumni) との連携・開拓+約150,000名の友人 (friends of the university)
- 寄付募集 (fundraising)
- 寄付基金 (Endowment) の設立支援 (寄付基金運用は他組織にて実施)

I 機能(全体で約450名)

管理・事務部門:

各学部への支払い処理、小切手や贈与書の処理等を担当

営業部門:

寄付募集に直接の責任を持つ寄付募集専門家部隊

専門的支援部門:

Webサイトや冊子による情報発信等のコミュニケーション担当

人員は各部門に約3分の1ずつ配置

DOとは別に次の組織

- Gift planning office (法務部に相当): 寄附の検証
- スチュワードシップ・オフィス: 寄附の用途管理
- ファンドレイジングの主体としてのDevelopment Office (DO) と、基金の資産運用の責任者としてのCFOの存在
 - 運用の実務は、Office of Investmentが担当

II. 現在の寄付募集の実績

- 2014年よりCapital Campaign "Chicago Campaign: Inquiry and Impact"を実施中。
目標額: \$4.5 billion
達成額: \$3.8 billion
達成状況が良いので、2019年6月30日までの目標を\$5 billionに上昇設定することを予定。



<https://campaign.uchicago.edu/>より

- 収入には2つのタイプがある
 - 目的に合致するよう支出して欲しいという寄付者から(約60%) →fund
 - 支出しないで基金化して欲しいという寄付者から(約40%) →Endowment
 - 現在のシカゴ大学の寄付基金は\$8 billion。

III. 寄付募集におけるUniversity Leadersの役割

- President :
 - “a very aggressive fundraiser”
 - \$1million以上の寄附が可能なAlumniは、President Officeが管理
 - 寄付募集に関連するアポイントメントは年200件
- Provost :
 - ファンドレイザーの一翼を担う
 - Deanが不在の時に、プロボストあるいはプロボスト・オフィスがフォロー
- Deans:
 - 各ユニットの寄付募集に責任を持つ (Deanは、それが要求あるいは期待されるポジション)
 - ある程度裕福なAlumniとのコネクションを担当
 - 研修プログラムや新任Deanに対するコーチ / メンター制度
 - DOが各Deanの活動状況・実績に関するレポートを週1回公表し、競争
 - Fundraisingも含む予算目標



- 部局間格差
- スクールの枠にとらわれない寄付の仕組みの構築
 - ビジネス・スクールの卒業生 = ビジネス・スクールのドナーとなるのが通例だが、シカゴ大学では卒業したスクールにとらわれず、関心のある取組に寄付が出来る仕組みを構築中。
 - ボーナス等のインセンティブを与えつつDeanに働き掛けを実施している。

IV. 寄付募集への投資と基金の運用

- DOの予算は年間\$50 million強→\$600 millionの寄付
 - 予算の内容は、人件費と事業費
 - 2016年度は\$1の寄付受入に\$0.12の費用。ここ3年は平均は10-12%
- Endowment payout (平均残高の4.5-5.5%の支出) を超えるリターンが必要
 - ➡ 運用上の目標が設定可能
 - 運用戦略は、受容可能なリスクの下で、高いリターンを達成する

基金のポートフォリオ (シカゴ大学HPより)

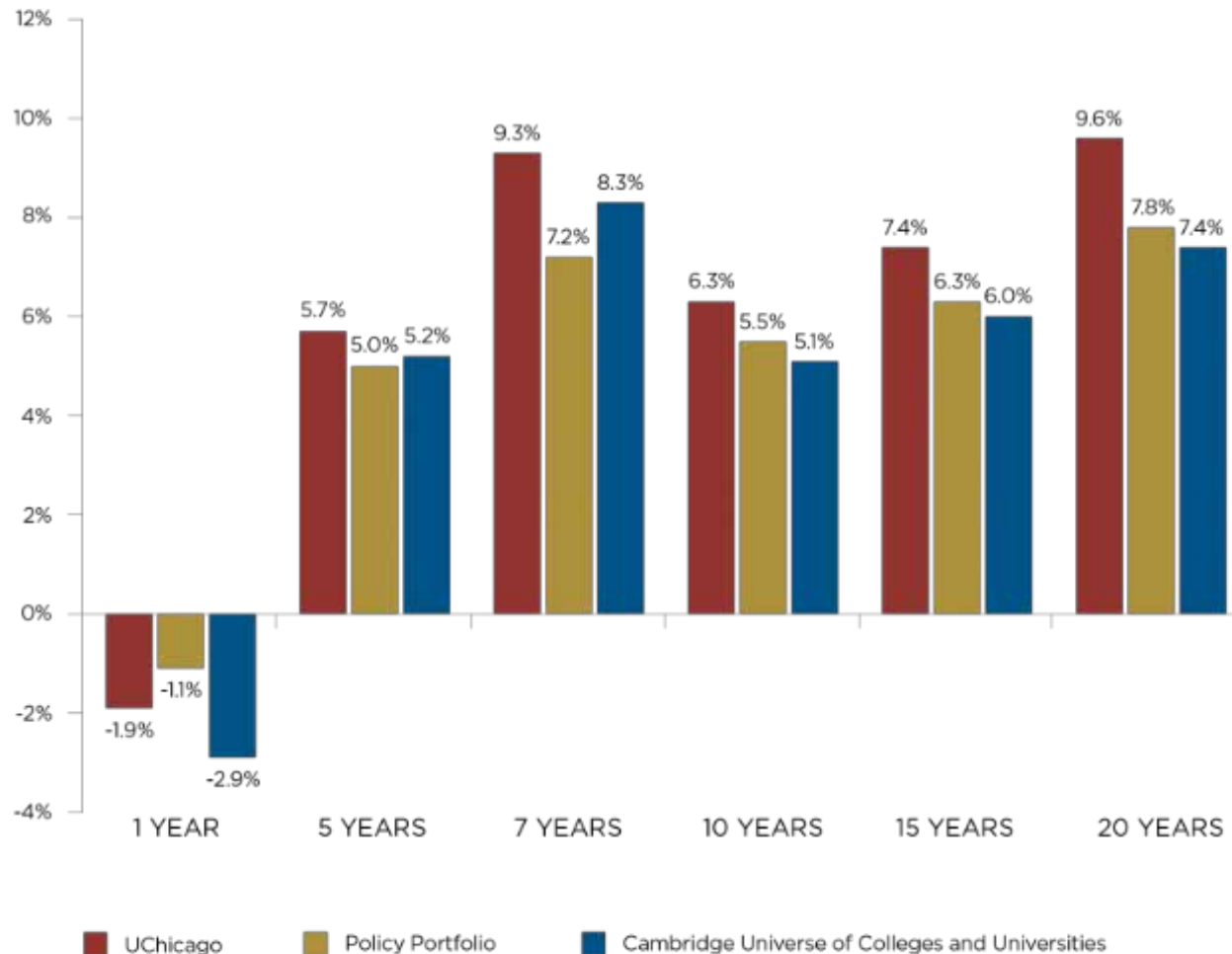
Table 1.
Investment Policy

Asset Class	Long-Term Strategic Allocation	Ranges
国内外株式 Global Equities	22.0%	12-32%
未上場株式 (例えばベンチャー企業) Private Equity	13.5%	3-25%
民間債券 Private Debt	4.5%	0-15%
絶対収益型ファンド Absolute Return	33.5%	20-45%
Real Estate	9.0%	0-20%
Natural Resources	7.0%	0-15%
債券 (米国債) Fixed Income	8.0%	5-20%
TRIP Protection	2.0%	0-5%
Cash and Equivalents	0.5%	0-10%
Total	100.0%	
Global Equity Factor (GEF) Beta	0.80	0.70-0.90

基金の運用成績(シカゴ大学HPより)

Figure 1.

Total Return Investment Pool (TRIP), Policy Portfolio, and Cambridge Associates Universe Median Returns through Fiscal Year 2016 (*average annual compound return*)



IV. Endowment payoutの問題

- Endowment payoutは寄附目的により用途が限定されるので、使用できないという事態が発生している(政府に理解を求める)
 - 例えば、寄附目的が日本人学生だけを支援することに特定されて\$1Mの寄附があった場合、\$50,000の Endowment payoutが発生するが、日本人学生がいないと当該\$50,000は使えない。
 - 資金が利用できず、十分な教育・研究ができない
 - 学内での資金融通もできない
 - (寄付金の目的外使用)





- 受験生のいる同窓生からは、寄付をもらわない
- Endowment payoutと税額控除

- 現金以外の資産、株式(上場・未公開)、不動産、その他の受入
- Endowment payoutの制度設計・規制
- 基金運用
- Fundraisingの教育