

寄付金控除とマッチング寄付の比較： 日本の寄付税制の行動経済学的実験研究

佐々木 周作^a 黒川 博文^b 大竹 文雄^c

要約

本研究では、「寄付金控除」による還付施策と「マッチング寄付」による上乗せ施策が寄付行動に与える影響を経済実験を使って比較した。インターネット調査会社の回答モニターから、性別と年代（20歳から69歳まで）の割合が均等になるように抽出して、金銭的報酬で動機づける経済実験を行った（N=2,300）。分析の結果、たとえ優遇額が同じであっても、還付によって寄付するときの自己負担額を下げる寄付金控除に比べて、第三者の上乗せによって自己負担額を下げるマッチング寄付の方が高額な寄付を誘発する効果が大きいことが分かった。具体的には、50%の寄付金控除に割り当てられると、実際の寄付支出額が統制群に比べて約90円下落したのに対し、100%のマッチング寄付（実質的に、50%控除の優遇内容と同じ）に割り当てられると、逆に実際の寄付支出額が約60円上昇した。この結果は、海外の一連の先行研究で観察された結果と一致している。日本でも、マッチング寄付が寄付行動を促進する効果が相対的に大きいことが分かった。

JEL 分類番号 : D91, H20, C91

キーワード : 行動経済学, 実験経済学, 寄付金控除, マッチング寄付, フレーミング効果

^a 京都大学大学院経済学研究科, shusakusasaki@econ.kyoto-u.ac.jp

^b 兵庫県立大学国際商経学部, kurokawa@em.u-hyogo.ac.jp

^c 大阪大学大学院経済学研究科, ohtake@econ.osaka-u.ac.jp

1. イントロダクション

これまで日本政府は、寄付金控除による還付施策の充実に注力してきた。その結果、現在の日本の還付施策は欧米と同程度まで整備された。例えば、最新の平成 23 年度の改正では、従来の所得控除に加えて税額控除が選択可能になり、多くの所得階層で減税額が増加することになった（内閣府，2019）。

一方で、第一著者らが実施した調査研究によると、国際的に見て日本の個人寄付は未だに低い水準にある（寄付白書発行研究会，2017）。例えば、日本の個人寄付総額の対名目 GDP 比は 0.14% であり、これは米国の 10 分の 1 の水準である。さらに、日本の寄付者で寄付金控除を利用している人の割合が二割未満であることも分かってきた（寄付白書発行研究会，2015）。以上より、過去の寄付税制の整備が日本人の寄付行動を効率的に促進してこなかったのかもしれない、という疑問が生じる。さらに言えば、より効率的に寄付行動を促進する別の施策が存在するのかもしれない。

従来、寄付行動の国際差は、寄付文化など文化差に原因を求めることが多かったが、行動経済学研究は、施策の内容が同じでも施策の表現の差が寄付行動の差を生む可能性を指摘してきた。つまり、既存の寄付税制を表現の観点から見直すことで、日本人の寄付を促進できる可能性がある。欧米の経済実験研究から、寄付金控除よりもマッチング寄付の方が寄付行動を促進する効果は大きいことが明らかになっている（Eckel & Grossman, 2003）。例えば、寄付金控除では、1 万円寄付すると 5 千円が還付されるとする。一方で、マッチング寄付では、5 千円寄付すると第三者機関が 5 千円を上乗せして、合計の寄付金額が 1 万円になるとする。優遇額は両方共に 5 千円で同じなのに、Eckel and Grossman (2003) の経済実験では、マッチング寄付の方が、寄付者率も平均寄付金額も高くなるという結果が観察された。日本でも、寄付金控除が寄付行動を促進する可能性は経済学的に検証されてきたが（山内，1997）、寄付金控除とマッチング寄付を比較した日本の実験研究は、著者らの知る限り存在しない。しかし、寄付金控除とマッチング寄付の比較研究を日本国内で実施して、その成果を日本の社会に活用することの政策的重要性は極めて大きい。現在の日本では、行財政の悪化から様々な行政サービスが NPO 活動に依存している。一方で、NPO は寄付金調達の難しさから経済的自立に苦勞しており、日本の個人寄付総額をどのように拡大させるかが喫緊の政策課題となっている。以上の研究背景に基づき、本研究では、寄付金控除とマッチング寄付を比較する実験研究を日本で初めて実施する。

2. 実験デザイン

本研究の経済実験は、2019 年 3 月 19 日から 21 日までの 3 日間に、インターネット調査会社に委託して実施した。調査会社の管理する回答モニターから、性別と年代（20 歳から

69 歳まで) の割合が均等になるように抽出して、抽出されたモニターを対象に経済実験を行った。結果として、2,300 件の標本と実験データを回収した。

本研究の経済実験は、3つのパートに分かれる。第一に、社会選好・時間選好・リスク選好などの行動経済学的特性を把握するための質問、過去の寄付金額などの寄付経験を把握するための質問を表示して、回答してもらった。第二に、回答者をランダムに、寄付金控除の介入群、マッチング寄付の介入群、いずれの優遇も受けない統制群に分けて、それぞれの条件の下で寄付行動を把握するために経済実験を行った。優遇額の観点から寄付金控除とマッチング寄付をそれぞれ2群ずつ設定したため、回答者は5つの群のうち、いずれか1つにランダムに割り当てられた。ここでは、世界各地で植林活動を行うNPOを寄付先に設定して、1,000円の予算から何円寄付するかを尋ねている。第三に、ランダム化によって影響を受けない、性別・年齢・居住地・学歴・家族構成・世帯年収などの社会経済的属性を把握するための質問を表示し、回答してもらった。最後に、社会経済的属性変数を使い群間比較を行い、それらの変数の観点から適切にバランスがされていることを確認した。

3. 結果

【表 1】

表 1 では、Eckel and Grossman (2003) の表に倣い、群ごとの寄付金額を整理した。まず、(1) 行目には、「1,000 円のうちいくらまでなら寄付しても良いですか?」という問いを受けて、いくらを選択したか、を示している。(2) 行目には、寄付金控除の場合において、実際の寄付支出額を示している。統制群とマッチング寄付の介入群において、(2) 行目が空欄なのは、(1) 行目の金額と変わらないことを意味している。

(3) 行目・(4) 行目で、統制群と介入群、介入群同士を比較することで、以下のことが分かる。第一に、寄付金控除の介入群に割り当てられることで、実際の寄付支出額は統制群に比べて下落する、ということである。この傾向は、特に 50%控除の介入群でより強く観察される。より具体的に、統制群で 500 円を寄付していた人と同じような人が 50%控除の介入群に割り当てられたとする。その人が、仮に統制群に割り当てられた場合と同額の寄付支出額を維持したいなら、1,000 円寄付する必要がある。しかし、実際には多少は増額しているものの、その増額の程度が大きくないので、実際の寄付支出額は統制群に比べて低くなっているのである。この結果からは、寄付金控除が寄付行動を促進している(=より高額寄付を誘発している)とは言えない。

第二に、マッチング寄付の介入群に割り当てられることで、実際の寄付支出額は統制群に比べて上昇する、ということである。この傾向は、特に 100%マッチングの介入群でより強く観察される。具体的に、統制群で 500 円を寄付していた人と同じような人が 100%マッ

ングの介入群に割り当てられたとする。その人が、仮に統制群に割り当てられた場合と同額の寄付する額（＝寄付先に寄付される額）を維持したいならば、250 円を寄付すれば良い。しかし、実際には減額方向ではなく、増額方向に変化している。統制群で 500 円を寄付していた人と同じような人が、100%マッチングの介入群では 600 円や 700 円とより高額で寄付している、ということである。この結果は、マッチング寄付が寄付行動を促進する可能性を示唆している。

（４）行目では、（３）行目の比較検証から示された結果を、別の観点から検証することで示している。仮に寄付金控除とマッチング寄付が寄付行動に対して同じ効果を持つならば、実際の寄付支出額を寄付金控除の介入群とマッチング寄付の介入群で比較したときに、差は見られないはずである。一方、前段落までで紹介したように、寄付金控除の促進効果とマッチング寄付の促進効果は大きく異なるため、（４）行目の「差がない」という帰無仮説が棄却されている。

【図 1】

さらに図 1 では、実際の寄付支出額を、グラフを使って群間比較した。ここで、Control が統制群、Rebate が寄付金控除、Match がマッチング寄付を意味する。以上の分析結果を踏まえると、寄付の促進施策のうち寄付金控除は、特に 50%控除の場合、寄付行動の促進効果を持つとは言えない。一方でマッチング寄付は、25%マッチングの場合も 100%マッチングの場合も、より高額の寄付を誘発する、促進効果を持つと言えることがわかった。これらの傾向は、Eckel and Grossman（2003）及び一連の先行研究で観察された傾向と基本的に一致している。

4. 結び

本研究では、「寄付金控除」による還付施策と「マッチング寄付」による上乗せ施策を、経済実験を使って比較した。結果として、たとえ優遇額が同じでも、還付によって寄付するときの自己負担額を下げる寄付金控除に比べて、第三者の上乗せによって自己負担額を下げるマッチング寄付の方が、より高額の寄付を誘発する効果が大きいことが分かった。具体的には、50%の寄付金控除に割り当てられると、実際の寄付支出額が統制群に比べて約 90 円下落するのに対し、100%のマッチング寄付（実質的に、50%控除の優遇内容と同じ）に割り当てられると、逆に実際の寄付支出額が約 60 円上昇した。この結果は、Eckel and Grossman（2003）及び一連の先行研究で観察された結果と基本的に一致している。日本でも、マッチング寄付が寄付行動を促進する効果が相対的に大きいことが分かった。

経済企画庁（2008）によれば、これまでの日本のマッチング寄付は、「社員がある団体に寄付したときに、企業がその寄付金に上乗せして寄付金を拠出する仕組み」として狭義的に

理解されることが多く、従業員の社会貢献活動を促進する仕組みとして採用されることが多かった。一方で、日本経済団体連合会（2011）が実施した調査によると、回答した425社のうち約8割の企業が、2009年度の時点でマッチング寄付の制度を導入していないことが分かっている。本研究の成果を踏まえると、日本の個人寄付総額を拡大させることを目的とするなら、マッチング寄付の採用企業数をどのようにして増やすか、マッチング寄付の仕組みを企業の外にどのように展開させるか、を検討する価値が十分にあると言える。

参考文献

- 寄付白書発行研究会. (2015). *寄付白書2015*. 日本ファンドレイジング協会：東京.
- 寄付白書発行研究会. (2017). *寄付白書2017*. 日本ファンドレイジング協会：東京.
- 経済企画庁. (2008). 国民生活白書 ボランティアが深める好縁. 経済企画庁.
(<http://warp.da.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/9990748/www5.cao.go.jp/seikatsu/whitepaper/wp-pl/wp-pl00/hakusho-00-index.html>) 2019年4月22日参照.
- 内閣府. (2019), 内閣府 NPO ホームページ 寄付金控除の概要. (<https://www.npo-homepage.go.jp/about/seidokaisei-keii/koujo-gaiyou>) 2019年4月21日参照.
- 日本経済団体連合会. (2011). 2010年度 社会貢献活動実績調査結果 (社会貢献活動支出と社会貢献に関する制度の調査). (<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2011/097/kekka.pdf>) 2019年4月22日参照.
- 山内直人. (1997). *ノンプロフィット・エコノミー: NPO とフィランソロピーの経済学*. 日本評論社：東京.
- Eckel, C.C., and Grossman, P.J. (2003). Rebate versus matching: does how we subsidize charitable contributions matter? *Journal of Public Economics*, 87(3-4), 681-701.

図表

表 1. 基本結果

1円寄付する時の 自己負担	統制群		20%控除		50%控除		25%マッチング		100%マッチング	
	1円		0.8円		0.5円		0.8円		0.5円	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
(1) 寄付する額	357.39	340.65	390.22	318.72	463.26	360.31	395.65	333.89	413.48	329.51
(2) 実際の寄付支出額	A		B		C		D		F	
(3) 統制群 vs 介入群			-45.22 B-A≠0	19.84 (標準誤差)	-125.76 C-A≠0	17.97 (標準誤差)	38.26 D-A≠0	22.24 (標準誤差)	56.09 F-A≠0	22.10 (標準誤差)
(4) 寄付金控除 vs マッチング寄付							83.48 D-B≠0	19.59 (標準誤差)	181.85 F-C≠0	17.51 (標準誤差)

図 1. 実際の寄付支出額

