

《2013年10月例会報告》

【日 時】2013年10月27日（日）18:00～20:20（その後「レン」～23:00過ぎ
=日曜日は閉店が早い！）

【会 場】筑波大学附属高校 3F 会議室（東京都文京区大塚 1-9-1）

【テーマ】サロン2002の法人化をめぐって（第2弾）－法人化後のすがた

【演 者】サロン2002 法人化プロジェクト：奥山純一、小池正通、笹原勉、小池靖ほか

【参加者（会員）11名】安藤裕一（筑波大ハンドボール部OB）、牛木素吉郎（ビバ！サッカー研究会）、奥山純一（脱サラWEBエンジニア）、金子正彦（会社員）、小池正通（(株)La Esperanza）、小池靖（浦和文蔵サッカースポーツ少年団）、笹原勉（日揮）、名方幸彦（文京教育トラスト）、中塚義実（筑波大学附属高校）、本多克己（(株)シックス）、松村健一（サッカー史研究会）

【参加者（未会員）1名】★崔允敬（ジャパン・スポーツ・プロモーション）

【レンからの参加者】岸卓巨

注1) ★は初参加のため参加費無料

注2) 参加者は所属や肩書を離れた個人の責任でこの会に参加しています。括弧内の肩書きはあくまでコミュニケーションを促進するため便宜的に書き記したものであり、参加者の立場を規定するものではありません。

【報告書作成者】岸卓巨

サロン2002の法人化を考える（その2）

法人化プロジェクト
(奥山純一、小池正通、笹原勉、小池靖)

<目 次>

1. 自己紹介
2. サロン法人化プロジェクトチームリーダーより
3. 法人化の形態について
4. 会員の定義
5. 運営の整備
6. 会員からの意見
7. ディスカッション
8. 今後のアクションプラン

1.自己紹介

中塚：皆さん、こんばんは。10月の月例会は2回目のNPOの議論です。年度当初は、NPOをテーマにあまり月例会をやらないようにしようと言っていましたが、これはこれですごく大切なところなので、今日はじっくり話し合って、しかし、ここから先はこれには月例会の時間は割きませんので、今後の意思決定の手順まで今日話し合えればと思います。初めての方もいらっしゃいますので、自己紹介をしましょう。

サロンの理事長の中塚です。この学校の教員をやっています。ゆるやかなネットワークであるサロンの立ち上げからずっとかかりわり続け、今に至ります。ちなみに今日は朝からDUOリーグをグラウンドでやっていて、これもとてもおもしろい動きになっています。今上から下までサッカー協会マターでユースリーグが繋がっているんですが、繋がってしまうとどうも遊び心が失われてしまう。そこで今シーズンからは、昇降格のあるきっちりとしたリーグは前期リーグだけにして、9月からの後期はワンデーイベントの「フリーサイズフットボール」、8人制のハーフコートマッチを何回か繰り返し、各会場のワンデーイベントのチャンピオンが12月22日にここに集まって後期のグランドチャンピオンを決めようとしています。本日、うちはようやく優勝し、チャンピオンシップへの出場権を得たところです。

笥原： 笥原です。今回の法人化プロジェクトチームのメンバーとして参加しています。ここに来る前は別のNPO法人の活動に参加していました。その話も今日時間があつたらお話をしたいと思います。

名方：NPO法人文京教育トラストの名方です。今日8時半から10時半までラグビースクールで筑波大附属高校に来ています、中塚さんに「今日月例会ありますよ」と言われ、思わず「はい」と言ってしまいました。

松村：月例会にはまだ1~2度しか参加したことがないのですが、松村と申します。普段は牛木先生のサッカー史研究会に少し出させていただいている。私自身、障害者サッカーの1つで脳性麻痺の人たちがやるサッカーのクラブをずっとやっていました、そのクラブでも法人化の議論が出ていましたので勉強させていただこうと思ってきました。よろしくお願ひいたします。

小池靖：小池靖と申します。浦和文蔵サッカースポーツ少年団というところで週末はコーチをやっています。本業は会社員です。8月の例会に参加させていただいて以降、法人化プロジェクトに私も参加させていただいている。本日は会費の支払い、回収の部分について準備して参りましたのでお話をさせていただければと思います。よろしくお願ひいたします。

崔：はじめまして、崔允敬（チェウンギョン）と申します。奈良で留学していた時に本多先生にお世話になりました。今は東京のJapan Sports Promotionという選手のエージェントで働いています。会社に入るまではサッカーに詳しくなかったのですが、こういう機会を通じていろいろ教えていただければと思います。よろしくお願ひいたします。

本多：崔さんの大学の先生をしていました本多です。奈良女子大学に筑波大学のサッカーチームの甲斐先生という方がいて、その人のツテで奈良女子で非常勤講師をさせていただき、その時は牛木

先生にもゲスト講師で来ていただいたりしました。サロンはもっと前から法人化されていても良い組織だと思っていますので、今回はチャンスだと思います。少しでも力になればと思います。よろしくお願ひいたします。

牛木：牛木です。もともと読売新聞の記者だったのですが、もう 81 歳ですから今は大特別な仕事はしていません。法人化については、東大サッカーチームの OB 会で、東大 LB というものがあり、それが一般的な仕事をしようというので NPO 法人にしようとしたことがあるのですが、特定の大学の OB に対して事業を行うのは NPO としては認められないということで、今も一般社団法人になっています。そういう経験があります。

奥山：法人化プロジェクトリーダーの奥山です。プライベートでは現在脱サラ中でして、11 月 1 日から勤め人を辞めることになりました。今まで恵比寿の WEB エンジニアと言ってきたのですが、これからは大岡山の WEB エンジニアになります。よろしくお願ひします。

小池正：小池正通です。教育関連の会社を経営しております。今日は未明からクラシコがあつて眠くて、あと私が関わっているクラブが 7 時半から東京都 1 部リーグ昇格のかかった試合があつたので、どちらにしようかと思いましたが、今日はこちらに来ています。

2. サロン法人化プロジェクトチームリーダーより

奥山：配布した資料の 1 枚目が今日の大まかな流れになります。まず、法人化の目的についてもう 1 度確認をさせていただきます。その後、プロジェクトチームより現在挙がっている話を提言いたします。その後、検討課題として、リスト化しましたが、この中で 4 番目の「運営の整備」というところに関しては、岸さんが急遽月例会に来られなくなりましたので、私から説明致します。最後は、④の今後のアクションということで、何らかの今後の方針を決めていきたいと思っております。もちろん、今回話に出たことをメーリングリストで展開して、それをもとに最終的なアクションが決まっていくのかなと思います。早速、法人化の目的についてお話をいたします。

1) サロン法人化の目的

奥山：今年 5 月の総会で法人化することが確定しました。その時に、NPO 法人か別の法人格かというところまでは話し合われなかったと思いますが、法人化をすることは決まりました。なぜ法人化するかということについては、まず「事業の主体が誰か」と問われたときに、もう「ゆるやかなネットワークです」というのは対外的に言いづらくなっています。また、責任の所在が今まで、個人が持っていましたが、これからは人格を持ったサロンが責任を持つということで、責任の所在が明らかになります。補助金の受け入れ先としても明確になります。他の組織と連携を図る時にも、法人と法人という契約ができるようになります。最後に、法人化する以上、組織的に動けるようになりますので、やはり規模が拡大していく、豊かな暮らしを目指す活動を実施したり、支援したりすることができるようになります。これらが法人化の目的になります。

1. 法人化の目的

今年5月の総会にて法人化の方針が固まつたことを受け、プロジェクトチームがその実現に向けて活動を行っています。以下に法人化の目的を記載します。

- ・事業の主体を明確にする
- ・責任の所在を明確にする
- ・補助金等の受付先を明確にする
- ・他の組織と連携を図る際に法的に対等の姿で対応する
- ・より規模を拡大して、「ゆたかなくらし」を志向する活動を実施または支援する

サロン 2002 月例会資料 奥山氏作成

2) 法人化プロジェクトチームによる提言

奥山：これまでいろいろ議論してきてまとまつたものが箇条書きした内容になります。まず、「ゆるやかなネットワーク」は保持していきたいということです。上下関係のない「ゆるやかなネットワーク」はサロンの魅力だと思っていますので、それは保持していきたいと考えています。

そうは言っても、「ゆるやかなネットワーク」だけでやっていたのが今までだと思いますが、それだけでは運営力が弱くなっているということで、ゆるやかなネットワークを支えるための事務局を設置するというのが2番目です。3番目に、会員を「コア会員」と「サポート会員」、これは仮の名前ですが、その2つに分けてはどうだろうかという話になりました。内容は、今より高額の年会費を支払い、サロンの意思決定に参加するというのが、今のところ挙がっているアイデアです。「サポート会員」は従来と同じ額の年会費を支払って、理念に賛同し活動を実施したり支えたりということで、今までと変わりません。月例会、公開シンポジウム、出張サロンなどこれまでやってきたことを法人化に伴つてなくすということではなく、今まで通りやっていきましょうというのが挙げられています。会員名称について、サポート会員をサロン会員と呼びましょうという話が出ました。「ゆるやかなネットワーク」で「コア会員」と「サロン会員」と呼ぶのはいいかなと私も思っています。

2. プロジェクトチームの提言

プロジェクトチームで議論してきたことをもとに、以下に提言内容をまとめました。

- ・サロン 2002 の本質である「ゆるやかなネットワーク」を保持する
- ・「ゆるやかなネットワーク」を支えるための事務局を設置する
- ・会員を、「コア会員」と、「サポート会員」に分ける
- ・「コア会員」は今より高額(例えば 10,000 円)の年会費を支払い、サロンの意思決定に参加する
- ・「サポート会員」は従来と同程度の年会費を支払い、サロン 2002 の理念に賛同して活動を支える
- ・月例会、公開シンポジウム、出張サロンなど、これまで行ってきた事業は引き続き実施するなお、会員名称の提案がありました。サポート会員→サロン会員としてはどうか?というものです。

サロン 2002 月例会資料 奥山氏作成

3) 検討課題 [実施したい事業]

奥山：3つ目に検討課題ということで、ここがいろいろと議論が発達するところかと思いますが、法人化した場合に何をしたいかをみなさんにお聞きしたところ、箇条書きで書いてある通りに、いろいろなアイデアが出てきています。正直、予算の話にはそこまで踏み込んでいないのですが、まずはやりたいことを挙げて、予算がいくらかかり、本当にできるかは後で1つ1つ検証していけばいいだろうと。今は窓口を広げて、いろいろな人からいろいろな話が出てきています。

全国で写真展というのは岸さんが言われたことですが、「豊かな暮らし」を志向するという意味でもぶれていないので、やりたいですねと言っています。海外でのスポーツ交流については、私個人としては友人に韓国にサッカーしにいくという仲間がいまして、それは毎年の恒例らしく、今年日本から韓国に行ってサッカーをしたら、翌年は韓国から日本に来てサッカーをするというのをずっと継続してやっています。このようなことがサロンでもできたらと思っています。3番目のスポーツの歴史コンテンツの開発と運営は、言葉は堅いのですが、スポーツの歴史を知っている方が、個人の内に情報を留めていたり、知人同士で留めていたりする場合があり、外部に公開されていないすごく貴重な情報があるはずだということで、そこを掘り起こしていく、いろいろな人に知ってもらいたいというところから話が挙がりました。オリンピック教育については、東京オリンピックが決まったからなのだと思います。U-18 フットサルの運営については、既に表に出ている話ですよね。フットサル大会の運営をサロンでできないかという話が上がっています。同じく DUO リーグの運営という話も上がっています。ユースリーグも同じですね。リサイクルプロジェクトについては私がよく分かっていないのですが、会員の方から挙がったものになります。

3. 検討課題 [実施したい事業]

実施したい事業として、会員から提案されたものを以下にまとめました。

- 全国で写真展を開催
- 海外とのスポーツ交流
- スポーツの歴史コンテンツの開発と運営
- オリンピック教育
- U-18 フットサルの運営
- DUO リーグの運営（従来からサロンが行っていた場合、項目を削除）
- ユースリーグの運営
- リサイクルプロジェクト
- 機関紙・本の出版
- 事務作業の新規請負業務（新規開拓）
- 過去の月例会報告書の販売

次のページに行きまして、機関誌・本の出版というのは、収益が見込めるのではないかというところから出てきた話です。次に、事務作業の新規請負業務というところが、先ほど挙げた DUO リーグやユースリーグの請負もそうですが、他にも何か事務局として請け負っていければ収益が見込めるのではないかと思っています。最後に、過去の月例会報告書の販売についてですが、現在、報告書はすべて公開していますが、ある程度時間が過ぎたものについては、1 データあたりいくらという形で売ってみてはどうかということが案で挙げられています。以上が、検討課題の実施したい事業になります。

3. 法人化の形態について

小池正：私からは法人の形態と税務に関する話をさせていただきます。実際に NPO や社団法人に関わられている方がいらっしゃいますので、何か間違いがあればその場で言ってください。

はじめに、NPO 法人と一般社団法人、一般財団法人の比較になっています（次ページ表参照）。設立にかかる期間は、それぞれ、約 5 ヶ月、2~3 週間、2~3 週間になっています。実際、NPO の場合は、何回も審査が通らない場合は、もっと長い期間がかかってしまいますので、最短とお考えいただければと思います。社団法人や財団法人は所轄官庁の認証がありませんので、すぐに設立できます。他に大事な部分としては、費用がかかるという部分。NPO に関しては、0 円でも設立できるのに対して、社団法人・財団法人に関しては、約 11 万円かかりてしまうということです。実際に、司法書士や行政書士に頼むと、NPO 法人で 20 万円くらい、社団法人・財団法人でも 10 万円くらいかかりますので外部に頼む場合は、トータルとしては変わらないと思って良いようです。公益法人法の変更で、一般社団法人・一般財団法人については、活動の公益性は問われなくなりました。あと、所轄官庁への報告義務も一般社団法人・一般財団法人についてはありませんが、NPO 法人はあります。

小池正：名方さん、活動報告書の作成は面倒ですかね？

名方：総会をしっかりやって、慣れてしまえば大丈夫です。

NPO 法人と一般社団法人・一般財団法人の比較

	NPO 法人	一般社団法人	一般財団法人
設立にかかる期間	書類作成に3~4週間 所轄官庁に審査で約4ヶ月 登記手続に約1週間 合計約5ヶ月	書類作成に1~2週間 登記手續に約1週間 合計2~3週間	書類作成に1~2週間 登記手續に約1週間 合計2~3週間
書類作成の難易度	高い	低い	低い
設立に必要な構成員（正会員等）の人数	10人以上	2人以上	1人でも可
構成員（正会員等）の入会制限	不可	可	可
構成員（正会員等）の過半数の数	一人一票	定款で定めれば変更可	-
設立に必要な役員等の人数	理事3名以上 監事1名以上 合計4名必要	理事1名だけでも設立可	理事3名以上 監事1名以上 評議員3名以上 合計7名必要
役員の報酬規定	有り	無し	無し
理事会等への出席義務及び開催回数	書面評決が可 開催回数は必要に応じて	書面評決不可 原則年4回の開催が必要	書面評決不可 原則年4回の開催が必要
設立に必要な財産（基金）の額	0円でも設立可	0円でも設立可	300万円以上
設立手続に必要な経費	定款認証手数料:0円 定款添付印紙代:0円 登記時の印紙代:0円 合計0円	定款認証手数料:約5万2000円 登記時の印紙代:6万円 合計11万2000円	定款認証手数料:約5万2000円 登記時の印紙代:6万円 合計11万2000円
活動内容	公益の増進に寄与する活動に限られる	特に制限なし	特に制限なし
所轄官庁への報告義務	有り	無し	無し
法人税の免除	税法で定められた収益事業を行っていないものは有り	原則無し	原則無し
法人住民税の免除	税法で定められた収益事業を行っていないものは有り	無し	無し
登記変更時の印紙代免除 知名度	有り 高い	無し 低い	無し 低い

小池正：法人税・法人住民税に関しては、NPO 法人については、税法で定められた収益事業を行っていないなければかかります。社団法人・財団法人については原則無し。NPO 法人で 1 番大きいのは印紙代の免除かと思います。おそらく、理事の方が変わったびに登記の変更が必要になりますから、NPO 法人は費用がかかるないのに対して、社団法人・財団法人については 1 回 2 万円ほどかってきます。知名度はあくまで私の印象ですので省略します。

次は、実際にどのように税金がかかってくるかについてです。私自身も誤解していたのですが、NPO に関しては、収益事業を行っていればかかりませんが、収益事業を行わなければかってきます。今は幅広く活動している NPO 法人もありますので、ほとんど株式会社と変わらないと考えられている方もいらっしゃるようです。



3

NPO法人20分野の活動

1. 保健、医療又は福祉の増進を図る活動
2. 社会教育の推進を図る活動
3. まちづくりの推進を図る活動
4. 観光の振興を図る活動
5. 農山漁村又は中山間地域の振興を図る活動
- 6. 学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動**
7. 環境の保全を図る活動
8. 災害救援活動
9. 地域安全活動
10. 人権の擁護又は平和の推進を図る活動
11. 国際協力の活動
12. 男女共同参画社会の形成の促進を図る活動
13. 子どもの健全育成を図る活動
14. 情報化社会の発展を図る活動
15. 科学技術の振興を図る活動
16. 経済活動の活性化を図る活動
17. 職業能力の開発又は雇用機会の拡充を支援する活動
18. 消費者の保護を図る活動
19. 前各号に掲げる活動を行う団体の運営又は活動に関する連絡、助言又は援助の活動
20. 前各号に掲げる活動に準ずる活動として都道府県又は指定都市の条例で定める活動

4

次に NPO の活動分野についてですね。おそらく、サロンに関わってくるのは 6 番目の「学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動」かと思います。杉並の NPO 支援センターで「たくさん選んではいけないですか」と聞いたところ、「たくさん選ぶとその NPO の活動が分からぬ」ということで、審査の段階ではねられてしまうという話を聞きましたので、サロンが NPO 化する場合は、活動分野についても検討していく必要があると思っています。

定款を拾ってきました。おもしろかったのが、サッカー協会では、山形県だけが NPO 法人で、他は公益社団法人が多いですね。なぜか分からなくて山形県サッカー協会に問い合わせをしましたが、返答がなく、電話をしても誰も分からないということでした。

◆NPO法人山形県サッカー協会定款より

(目的)

第3条 この法人は、山形県におけるサッカー競技(フットサル競技を含む)の普及発展及び競技力の向上に関する事業等を行うとともに日本サッカーの発展を推進し、もって県民の心身の健全な発達とスポーツ文化の発展に寄与することを目的とする。

(特定非営利活動の種類)

第4条 この法人は、第3条の目的を達成するため、次に掲げる種類の特定非営利活動を行う。

- (1) 社会教育の推進を図る活動
- (2) 学術、文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動
- (3) 子どもの健全育成を図る活動

(4) 前各号に掲げる活動を行う団体の運営又は活動に関する連絡、助言又は援助の活動(事業)

第5条 この法人は、第3条の目的を達成するため、次の特定非営利活動に係る事業を行う。

- (1) サッカーに係る団体、選手、監督、コーチ、指導者、及び審判等の登録に関する事業。
- (2) サッカー競技の公式競技会の主催等に関する事業。
- (3) サッカー競技の指導者及び審判員の養成に関する事業。
- (4) サッカー技術の強化、育成指導、調査及び研究に関する事業。
- (5) サッカー競技に係る試合の運営及び体育施設の管理運営の受託に関する事業
- (6) その他、この法人の目的を達成するために必要な事業

◆社団法人宮城県サッカー協会定款より

(目的)

第3条 この法人は、宮城県におけるサッカーの普及・発展・競技力の向上に関する事業を行うとともに、財団法人日本サッカー協会の事業に協力することをもって、宮城県民の豊かなスポーツ文化の振興及び心身の健全な発達に寄与することを目的とする。

(事業)

第4条 この法人は、前条の目的を達成するために次の事業を行う。

- (1) サッカーの試合、競技会等の主催、主管、後援又は許可に関する事業
- (2) サッカーに係わる団体、選手、監督及び審判の登録に関する事業
- (3) サッカーの技術の指導、研究並びに調査及び選手強化に関する事業
- (4) サッカーの審判技術の研究及び審判員の養成に関する事業
- (5) サッカーに係わる宮城県を代表するチームの派遣並びに役員、選手の選考に関する事業
- (6) サッカーの普及、振興及び広報に関する事業
- (7) サッカー競技に関する公式記録の作成と保存に関する事業
- (8) その他目的を達成するために必要な事業

本多：他のサッカー協会が法人格を取る前に山形は法人格を取っていたようです。

小池正：NPO の場合は、「目的」があって、その前に「活動の種類」があります。山形県サッカー協会では次の 4 つの活動が書かれています。そして、その活動を受けて、「事業」という形になっています。続いて、宮城県の場合は、活動の種類が書かれておりません。

次に入会について、NPO の場合は、「会員の入会については特に条件を定めない」ということになっています。しかし、いろいろな方がいると思いますので、山形県サッカー協会では赤字のような規定も設けています。おそらく、入会を認めないケースもあるのかと思います。宮城県の場合は、第 6 条でいわゆる身体検査に関わる内容になっています。山形県の場合も、宮城県の場合も、会員区分は 3 つ。サロンの会員区分の参考になるかと思っています。

◆NPO法人山形県サッカー協会定款より

第3章 会員

(種別)

第6条 この法人の会員は、次の3種とし、正会員をもって特定非営利活動促進法(以下、「法」という。)上の社員とする。

- (1) 正会員 本法人の目的に賛同して入会した個人及び団体。
- (2) 贊助会員 本法人の事業を賛助するため入会した個人及び団体。

(3) 特別会員 本法人に功労のあった者、または学識経験者で理事会から推薦された者。

(入会)

第7条 会員の入会については、特に条件を定めない。

2 会員として入会しようとするものは、会長が別に定める入会申込書により会長に申し込むこととし、会長は、正当な理由がない限り、入会を認めなければならない。

3 会長は、前項のものの入会を認めないとときは、速やかに、理由を付した書面をもって本人にその旨を通知しなければならない。

◆社団法人宮城県サッカー協会定款より

第2章 会員

(種別)

第5条 この法人の会員は次の3種とし、正会員をもって民法上の社員とする。

- (1) 正会員 この法人の目的に賛同して入会した個人又は団体

(2) 贊助会員 この法人の事業を賛助する個人又は団体

(3) 特別会員 この法人に功労があった者又は学識経験者で総会において推薦されたもの

(入会)

第6条 正会員として入会しようとするものは、入会申込書を会長に提出し、理事会の承認を受けなければならない。

続いて、法人税法で定められている 34 種類の収益事業についてですが、DUO リーグの運営を請け負うというのは請負業に当たるのではないかと思います。本を出版すれば出版業。セミナーなどを行えば、一定の技芸教授業等にあたるのかなと思います。この 34 種類の事業を行ってしまうと法人税がかかってしまうということです。ですから、非営利と言いながらも、ほとんどの部分で収益事業に関わってく

るので、その点は注意しなければいけません。ただ、その下の「技芸」を見ると、スポーツは入っていません。8 月の月例会で住吉さんから、「私のところは法人税払っていません」という話があつてどうしてかと思って、税務署に聞きましたが、税務署でも NPO は例が非常に少なく分かりませんという返答でした。サッカー教室は収益事業にならないので、法人税の対象にはならないようです。

サロンの課税シミュレーションを行ってみました。税理士に聞いたところ、月例会・シンポジウムなどを会員の中でやっている分には構わないけれど、あまり派手にやると税の対象になるということでした。一般財団法人の場合は、一般企業と同じですから全てに関して税金がかかってきます。NPO にした場合は、シンポジウムと機関誌は△にしていますが、会員など 8 割くらい

の人に配布する分には対象にならないけれども、それを大々的に売ったりした場合は、課税対象になります。

今のサロンの状態でどうかと言いますと、繰越金が出た場合どうなるか聞いたところ、「個人の方の取得になります」という話になるようです。例えば、100 万円の繰越金が出たら、それは中塚先生の所得になって、確定申告の対象になるということでした。

収益事業を行った場合、たとえ利益が出なかったとしても、東京都の場合は、法人住民税の均等割りとして、東京都に 2 万円、東京都の事務所がある区に 5 万円、合計 7 万円の法人住民税がかかるようです。これは、NPO の支援センターの方からの話ですが、作る時は情熱があつていいのですが、解散もあるという話を聞いていました。登記の抹消に 10 万円位かかるそうです。ですから内部留保として常に 20 万円は繰り越していないと団体を維持するのが難しいという話をされました。ここでは、法人税の話をしましたが、利益が出れば事業税がかかりますし、1,000 万円以上の売り上げだと消費税がかかります。実

■法人税法で定められている34種類の収益事業とは			
物品販売業	不動産販売業	金銭貸付業	物品貸付業
不動産貸付業	製造業	通信業	運送業
倉庫業	議員業	印刷業	出版業
写真業	席販業	旅館業	料理店業その他の飲食店業
周旋業	代理業	仲立業	同居業
鉱業	土石採取業	浴場業	理容業
美容業	興行業	遊技所業	人材派遣業
遊覧所業	医療保健業	一定の技芸教授業等	
駐車場業	信用保証業	無体財産権の提供等を行う事業	

■法人税法上の収益事業となる「技芸」

洋裁、和裁、着物着付け、縫物、手芸、料理、理容、美容、茶道、生花、演劇、演芸、舞蹈、舞踏、音楽、絵画、書道、写真、工芸、デザイン(レタリングを含む)、自動車操縦若しくは小型船舶の操縦

◆法人形態別 課税シミュレーション(法人税)

任意団体 (現サロン2002)	NPO法人	(非営利型以外) 一般社団法人
会費	×	×
月例会	△	×
シンポジウム	△	△
出張サロン	△	×
寄付金	×	×
機関誌	△	△
本の出版	○	○
写真展	○	○

* NPO法人、一般社団法人には法人税の他に、法人住民税、法人事業税、消費税が課税される。→ある程度の「会計」「税務」の知識がある人材が必要。

際には法人住民税も 800 万円までは 18%、それ以上だと 30% ですから、いろいろな部分で税金についても考えなければいけませんし、事業コスト・運営コストも考える必要があります。

NPO の場合は、会計が難しいですかね。

名方：基本同じですよ。

小池正：いろいろな区分があるので、はじめは大変だとセンターの方はされていました。おそらく、決算書を作る時などに手間がかかってくると思いますので、慣れてくればできるかもしれません、決算書を仮に税理士に頼むと 10 万円ほどかかってしまうということでコストがかかってくるので、そのコストを考えた上で法人化について検討していく必要があるかと思います。私からは以上です。

4. 会員の定義

笹原：今と法人化後は会員がどのように変わるかという観点からお話をさせていただきます。今は会員と会員ではない人の 2 種類しかこの世の中にはいません。サロン 2002 では会員は Give&Take をすると謳っていますので、会員である人は、どんな Give をするかというと、年会費 3000 円、その他に何らかの形でのサロンへの貢献ということを定めています。もう 1 つ会員になるために名簿の原稿を提出しなければいけないということも Give かなと思います。次に会員であることによる Take としては、非会員による Take に加えて、表にあるような Take を受けられます。名簿はホームページにも載っていますが、あまり情報が入っていないのに対して、皆さんの手元には詳細な名簿が手に入るという Take があります。サロン通信には月例会の詳細が書いてあって、月例会に参加できることがサロン会員の最大のメリットであるというものが当初、まだ規模が小さい頃の認識でした。一方、非会員はどんなことができるかと言うと、ホームページ上で月例会情報が無料で閲覧できる、シンポジウムの報告書もネット上で全て見られます。どんな人がサロンに参加しているかもホームページ上で見られます。

会員のGive & Take 現行制度と法人化後の比較

現行制度		法人化後(案)	
種別	Give & Take	種別	Give & Take
会員	Give: 年会費3000円 何らかの形でのサロンへの貢献(Give) Take(非会員のTakeに加えて): 総会での議決権 印刷版名簿受領 印刷版シンポジウム報告受領 MLへの参加 サロン通信の受領 月例会参加(非会員の紹介)	社員会員	Give: 年会費[一般会員より高額] Take(一般会員のTakeに加えて): 総会での議決権
		一般会員	Give: 年会費[金額は現状通り] 何らかの形でのサロンへの貢献(Give) Take(非会員のTakeに加えて): 印刷版名簿受領 印刷版シンポジウム報告受領 MLへの参加 [サロン通信の受領] [月例会参加(非会員の紹介)]
非会員	Take: HPで月例会報告無償閲覧 HPでシンポジウム報告無償閲覧 HP版会員名簿無償閲覧 HPで総会/理事会議事録無償閲覧 公開シンポジウム有償参加	非会員	Take: HPで月例会報告[無償]閲覧 HPでシンポジウム報告[無償]閲覧 HP版会員名簿[無償]閲覧 HPで総会/理事会議事録[無償]閲覧 公開シンポジウム[有償]参加

法人化後どうなるかと言いますと、法人化すると「社員」という立場の人が出てきます。その人が奥山さんの説明の中で言うところの「コア会員（社員会員）」ということになり、その他に「サポート会員（一般会員）」という2つに、現在の会員が分かれていきます。ここが、一般の会員の人にとっての1番の違いではないかと思います。社員会員がどういう人かというと、一般会員よりも高い会費を払う。その変わり、その人たちだけが総会での議決権を持つということになります。一方、Giveとしては、今と同じかそれと同等程度の年会費を支払って、今と同じように何らかの形でサロンに貢献するということ。Takeについては、基本的に同じですが、総会の議決権はなくなります。下線を引いた部分は、これから議論の余地があるかなという部分で、例えば、年会費をいくらにするかはこれから議論して決めていかなければいけない。それから一般会員のTakeのところで、サロン通信の受領とか、月例会の参加そのものが会員のメリットと認識されていましたが、今のように組織が大きくなつて、現実的に月例会に参加できない人が非常に増えている段階で、このことを一般会員のTakeと考えていいかは議論の余地があると思います。それから、非会員は今は月例会の報告などを無料で手に入れていますが、そういうことを無料ではなく有料にしていくことも議論できるのではないかと思います。それから、今は公開シンポジウムの参加費が非会員も会員も同じ金額です。それを、会員は無料にするなどのメリットを設けてもいいのではないかということが今後議論されるべきだと思っています。

今もお話したことですが、総会で議決権を持つのは一部の人（社員会員）になる。会員は社員会員か一般会員かを選択する。これから検討しなければいけないことは、会費の額になります。それから月例会参加に関する問題ですが、月例会参加者を限定していたのには、誰もがやってきて半ば不純な動機で人が来ていたような時期があったので、そういうことを防ごうという意味もあります。けれども、今は遠くに住んでいて月例会に参加できない人の方が多いかもしれないという状況で、これからも会員に限定していくのかを議論していかなければいけないと思っています。それから、今は会員と非会員の差がかなり小さいように思います。月例会報告には非常に濃い情報が入っていると思いますが、それが誰でも無料で見

られるということを、今後どうするか。会員は会費を払っているのだからメリットを得るべきだという考え方もありますし、会費はメリットを期待して払っているものではなくて、賛同することによる寄付だという考え方もあります。

会員のGive & Take 検討課題

1) 社員会員と一般会員(名称は別途)

総会での議決権を持ち、会費が高額な社員会員(法律上の「社員」)の新設
会員は社員会員か一般会員かを選択
社員会員と一般会員の会費をいくらに設定するか?

2) 月例会参加の会員への限定

理由: サロン初期、月例会参加が会員のメリット
不純な動機による月例会参加の防止
現状: 月例会に参加できない会員が増加
課題: 今後も月例会参加を会員に限定するか?
(サロン通信の配布、HPでのアクセス権)

3) 会員と非会員のメリット(Take)の区別

会費はメリットの対価? メリットを期待しない寄付?
会員と非会員でメリットの差をどう設定するか?
(月例会報告等の非会員への無償提供)
(会員/非会員とも同額に設定しているシンポジウム等イベント参加費)

私がここに来る前に参加していたのは、民家再生協会という NPO ですが、そこではイベントの参加費は、一般会員と社員会員は安く、非会員は高く設定しています。このようなところを、今日、あるいはこれから議論していかなければいけないと思っています。以上です。

5. 運営の整備

1) 事務局は何を担うか? 会計面での整備

奥山: 次に運営の整備という部分になります。事務局は何を担うかということで、今までと今後の案の比較表になります。いろいろ内部で手続きをしていることを、事務局が行うことになります。しかし、サロン通信発行を完全に事務局が担うということは難しいので、うまく分担することになるかと思います。名簿作成、会計、メーリングリスト管理については、今までボランティアに近い形でやってきたと思いますが、これからは事務局が担当することになります。今まで事務局がなかったので、これまで誰がどれほど負担してきたかということもこの表から分かります。この方たちに感謝の念を抱くとともに、これからは事務局がちゃんとやりますという表です。営業という部分については、今まであまり聞いたことがありませんでしたが、これは岸さんが新しく設けた部分かと思います。

事務局は何を担うか?		
	現在	事務局設置後(案)
サロン通信発行	理事長	理事長／事務局
名簿作成	運営委員	事務局
会計	運営委員／C.R.O.	事務局
メーリングリスト管理	運営委員	事務局
ホームページ管理	理事	理事／事務局
月例会運営 (報告書作成者募集含む)	理事長／理事	理事／事務局
公開シンポジウム運営	理事	事務局(会計含む)
新事業／事務局請負	なし	発起人／事務局
法人化準備	法人化プロジェクト	法人化プロジェクト 事務局
営業	(誰でも)	誰でも 事務局サポート

次に、会計についてですが、表にある①～④の問題点のうち、①②については、しっかりとやりますとしか言いようがありません。専門の事務局を信用してもらうということしかないと思います。

会費未納者の対策ですが、これは会費未納者が会費の支払いを忘れているか、面倒くさいと感じているという前提のもとを考えています。その前提を踏まえて、自動引き落とし制度や、1度払えばもう払わなくて良くなるので会費支払いを忘れる事はないという終身会員制度、また「5年割」など、いくらかまとまった形で支払えば、支払い忘れはなくなるのではないかというのが案が挙げられています。自動引き落としについては、小池さんからご説明いただきます。

2) 会費支払自動化の選択肢

小池靖：会費回収という場合に、誰がいくら払うかというデータを作り、それを銀行に送ると同時に支払う人に事前にお知らせをして、それで支払いをして、支払った後に入金を確認して、元帳に消し込みをしていく、もしそこで足りなければ督促をしていくという一連の流れがあるわけですね。名簿管理、支払額の管理、通知というものは団体の外でやるというのには難しいと思うのですが、回収・確認・督促については改善できる部分ではないかと考えています。

いくつか選択肢がありますが、個別振込が現在やっている方法です。メリットとしてはコストが安い。ただ、デメリットとしては忘れやすいことがあることがあるかと思います。それ以外は、課題を解決するための手立てとしての選択肢を書きました。まず自動送金については、岸さんが調べたところ、みずほ銀行間でしか対応していないとのことでしたが、旧みずほコーポレート支店以外であれば他の銀行でも対応しているようですが、会員の口座のある銀行にもよるので自動送金というのは、選択肢になかなかなりにくいかと思います。

回収代行サービス、クレジットカード、コンビニ決済が現実的に可能性のある選択肢かと思います。それぞれメリット、デメリットがありますが、1番のメリットは支払い状況をWEBサイトで確認できる。ここが

会計面での整備

<現在の問題点>

- ① 会計状況(残高など)の共有不足
収入/支出の発生時に記帳がなされていない
→例）冊子印刷などを発注したのに支払いができない
- ② 年度末決算報告のつじつまが合わない
- ③ 会費未納者が多い
- ④ 運営費用の不足

<対策案(①②に関して)>

- ・会計業務を、「片手間」ではない事務局業務として位置づける。
- ・事務局が定期的に理事、運営委員に会計状況を発信
- ・サロン会員が、サロンの予算を使う場合は、その都度事務局に確認

<対策案(④に関して)>

- 事業を行う、会員を増やす

会費未納者対策

おそらく、会費未納者の多くは、会費の支払いを忘れているか、面倒くさいと感じている

- ① 自動引き落とし制度の導入
→サロン口座のある「みずほ銀行」で現在導入できる
サービスは「みずほ銀行口座」間にしか対応していない。(導入に200円／口座(会員)が必要)
→「決済代行」などの名前で自動引き落とし仲介サービスを行っている会社はある。(要継続調査)
→引き落とし前後の会員への連絡、
口座残高不足時の対応など新たな負荷あり

他銀行、郵便局などの情報をご存知の方がいらっしゃいましたら教えてください。

- ② 終身会員制度(終身会員額)を導入する
- ③ 「5年割」などまとめ払い割引を導入する。

効率的な会費支払(回収)に向けて

(年払いを前提として、どこまで改善が図れるか)

項目	問題点	解決策
名簿管理		
未支払額の管理		
通知(eメール)		
支払(回収)方法	回収遅延が多く、手間がかかっている (現状銀行振込のみ)	支払自動化の選択肢 ・定額自動送金 ・回収代行サービス ・クレジットカード ・コンビニ決済
確認	通帳からの転記	消込の効率化 (WEBサイトで閲覧できる付帯サービスの活用)
督促	メールによるリマインダー	未回収件数の削減による負担軽減

1番のメリットになると思います。いちいち記帳しなくても、だいたいの状況が確認できるということが1番のメリットかと思います。クレジットカードについては、電気代やガス代と同じようなイメージで、ほぼもれなく回収ができます。それに対して回収代行サービスというのは、口座残高がないと2回くらいまでは銀行経由でデータ照会がされますが、比較的漏れの率がクレジットカードよりは高いかなと思います。費用を見ると、導入費用でも違いがありますが、経常費用の部分でクレジットカードは高いのがデメリットです。コンビニ決済は、こちらからハガキを送って、それをコンビニに持っていくて決済してもらうというものです、会員がハガキを受け取ってもアクションを起こさなければ回収しにくいという部分がありますので、どちらかというと回収代行とクレジットカードの2つの選択肢かなと思っています。

支払自動化の選択肢その1					
	個別振込(現地)	自動送金	回収代行サービス	クレジットカード	コンビニ決済 (補完手段)
概要	各人が指定口座に個別に振込	各人が取引銀行個別に依頼書を提出	代行会社が仲介し指定の銀行口座から振替	クレジットカードによる支払	納入書を郵送、コンビニ窓口で支払
費用負担者	会員	会員	団体	団体	会員+団体
導入費用	なし	なし	13,650円	10,500円	52,500円
経常費用	振込手数料105～420円程度※1	振込手数料-振替手数料105円	25,830円 (100人、年会費3000円で試算)	61,625円 (100人、年会費3000円で試算)	37,235円 (100人、年会費3000円で試算)
参考とした業者名	みずほ銀行	みずほ銀行×2	データ・ジャパン (口座振替決済)	データ・ジャパン (メルクレ)	データ・ジャパン
メリット1	安い	比較的安い	比較的安い	高い回収率が期待できる	利便性の高さから補完手段として活用?
メリット2	固定費不要	固定費不要	支払状況をWFBサイトで確認できる		
デメリット	忘れ易い	初期設定	回収率やや低い	コスト大	特に導入費大

*1 www.mizuhobank.co.jp/setsumeisho/pdf/jidou.pdf *2 旧みずほコーポレート支店では扱いなし

この3つをもう少し詳しく比較したのが次の表です。クレジットカードが61,625円と大きいのは月額3000円（の固定費が）かかりまして、サロンの予算規模からは厳しいかと思います。そうすると回収代行サービスが可能性としては高いと思います。メリットは（月額基本料が利用月のみに限定されているのでランニングコストが低いことから）比較的安く導入できるということです。100名で計算した場合の経常費用が25,830円。振替料が210円なので、この金額になります。神戸の北川様の情報によるとこの振替料が100円でみなとリースという会社がやってくれているということで、その会社が使えば、コスト的にはあと1万円くらいは安く済むかもしれません（*）。コンビニ決算も払った月のみ5,250円がかかるだけなので、経常費用は37,235円くらいで納まるんですが、他のものに比べて導入費用が高いので、まずは回収代行サービスを目指していくことになると思います。（*10/27例会後に北側様より、みなとリースの場合、インターネットバンキング：契約料￥10,500- 月額基本手数料￥5,250-が前提になる可能性あり、との情報を頂きました）

支払自動化の選択肢その2

	回収代行サービス	クレジットカード	コンビニ決済 (補完手段)
概要	代行会社が仲介し指定の銀行口座から振替	クレジットカードによる支払	納入書を郵送、コンビニ窓口で支払
費用負担者	団体	団体	団体
導入費用	3,150円 +10,500円(振替料100円×100人)	10,500円	52,500円
経常費用 (100人、年会費3000円で試算)	(月額基本料*) + (振替料×100件分) + (送金手数料) 4,095円 + (210円×100) + 735円 = 25,830円 *利用月のみ発生、年1回で試算 (振替料等の削減可否を検討)	(月額基本料12ヶ月分) + (認証手数料×100件分) + (決済手数料×100件分) + (送金手数料) (3,150円×12) + (53円×100) + (180円×100) + 525円 = 61,625円	(月額基本料*) + (取扱手数料×100件分) + (銀行代行料×100件分) - (郵便代×100件分) + (送金手数料) 5,250円 + (147円×100) + (115.5円×100) + (50円×100) + 735円 = 37,235円 *利用月のみ発生、年1回で試算
参考とした業者名(サービス名)	データ・ジャパン(株)* (口座振替決済)	データ・ジャパン(株) (メルクレ)	データ・ジャパン(株)
特徴 (メリット1)	比較的安価、みどりリース(株)のサービス*と同種類と推察	高い回収率が期待できる	回収代行で漏れた会員のみに発送というような補完的利用例あり
メリット2	-支払状況をWEBサイトで確認できるので消込作業削減効果が期待できる-		
デメリット	回収率やや低い	コスト大/ホームページ連携型もあるが導入費用は22千円~3万円	コストやや大

* <http://www.shu-kin.net/> ** 北川様10/22付ご紹介匿名事例

あと、5年払いや終身会員などの話も出ていましたが、まず年次払いの場合にどのくらい負担が軽減できるかを見定めた上での比較が本筋かと思います。まずは、ここについてのご意見を伺うのが手順かなと思います。

6. 会員からの意見

奥山：最後にマーリングリストで会員からいただいた意見の要約というものを資料に載せてありますので、私の印象と合わせてご紹介させていただき、そのまま議論に移れればと思います。

最初は、運営に関するコメントになります。僕が受けた印象としては、まずは運営をしっかりしてから法人化を考えた方がいいのではないかという意見と、今までうまくいかなかつた理由をしっかりと検証した方がいいのではないかというコメントになります。

次に、「コア会員」と「サポート会員」に分けた場合、「サポート会員」は組織の外に出されるのではないかという点を指摘されました。また、「サポート会員」ではなく「サロン会員」という名称にした方がいいのではないかという意見がありました。私も「サロン会員」という名称が気に入りました。あとは、事務局の運営に関することで、最初は小さいところから始めて、ある程度してから大きくしてはどうかという意見もありました。資金面で安定した組織を目指すためには運営費の都度支払いは受け入れがたいという話もあります。

自動引き落としについて、先ほど小池さんから説明のあった部分もコメントが寄せられています。

最後は感想なのですが、地方の方から寄せられた意見です。

それでは、これから議論に移ります。検討課題について議論していければと思います。

4. 会員からのコメント、ML で交わされた意見の要約

- ・ 法人化と事務局機能の強化は無関係であり、そもそも何のために法人化をするのか？
- ・ 法人化の目的は、会の理念・目的に沿った様々な事業を行うのに、任意団体では実務上のマンパワーも含めて限界がある、という点を会員が理解する必要がある
- ・ サロン 2002 の目指すものは「豊かな暮らし」であり、そのために出来る事業の可能性はささやかなものから大きなイベントに関わるものまで無限にある
- ・ サロンの大きな魅力の一つに、「ゆるやかなネットワーク」があり、これが失われると会員の離脱が発生すると思われる
- ・ 運営の中心十例会に積極的に参加している方と情報享受を主な目的としている方に、意識の大きな隔たりがある。その結果、組織の中に「中心」と「周縁」が出来上がっているように思われる
- ・ やるべきことも不明確なまま組織が先行し空回りするよりも、現状のまま運営をしっかりしたあと、再度法人化を検討してみてはどうだろうか？
- ・ 「専任の事務局を置くことで、このように事業の拡大が可能になるんだ」という説明が先ではないだろうか。法人として目指す事業の見通しがあれば、どのくらいの事務局機能で出発するのかが決まってくるのではないだろうか
- ・ 法人化の最大のメリットは、権利義務の主体となること、財産の所有者となること、個人の財産と法人の財産を第三者にも明らかになる形で区分できることである。この法人財産の区分の明確化を持って事務の明確化というなら間違いではない
- ・ 事務局の組織はどのようなイメージなのか。人数、勤務形態（フルタイム、パートタイム）、人件費はどうなっているのか
- ・ これまでの担当制や運営委員の制度と、違う点、今までの方法ではうまくいかなくなった点を検証、明らかにしてはどうだろうか

- ・ 議決権を持つ「コア会員」ともたない「サポート会員」に分けた場合、これまでサロン 2002 の会員として議決権を持ち、ゆるやかなネットワークの主人であった既存会員を法人化に伴い「サポート会員」として法人組織の外に追い出すことになるのでは。いいかえれば、これまでの会員をコア会員が運営する組織の顧客にするということになる。その意味ではサポート会員というのではなく、サロン会員したらいかがであろうか。これまでと同じゆるやかな組織の住人＝サロン会員というように
- ・ 会計などの事務局機能は、形式的には諸官庁への届け出が義務化されることにより、しっかりしているように見えるが、本当に説明責任を果たしている会計処理かどうかは、その中身の話であり、その観点から考えると法人化で達成できるものではない。任意団体でも経理など事務局体制を確立することは十分可能である
- ・ 最初は小さい規模で事務局機能を立ち上げて、予算の目処と事業の展開にともない事務局を大きくするのはいかがだろか？
- ・ 事務局の運営費について、毎月の作業量により都度支払いでも大丈夫なのでは？そして、予算を見ながら、少しずつ実行していくべきだと思う
- ・ 法人化することで、さらに透明度の高い、資金面でも安定のある組織を目指す以上、運営費の都度支払いは受け入れがたいと思われる

- ・ 自動引き落としは、うっかりした支払い忘れを防止できる確実な徴収方法にみえるが、残高不足で引き落としが行えなかった際の対応が必要。また、引き落とし前の通知や引き落とし完了後の通知といった作業が必要なので、それなりに事務局には負担になる。これ以外に、回収代行サービスが行うサービスがあり、ある程度まで管理上の負担は軽減されるはずだが、費用とのトレードオフになるとのこと

- ・ 地方にいると新聞では、地方紙もネットでも、スポーツの「勝った・負けた」の批評が多く、なかなかスポーツの広くて深い話を聞く機会が少ない。たとえばオリンピックにより首都圏に関するニュースは多くなったが、TVで見ているだけでは、外国で開催しているのと同じである。サロンにはTV以外の情報を期待している。したがって、法人化に伴いサロンの良さがより高まるような法人化であることを期待している。特に事務局が少しでも活動的（時間的、資金的）になれれば、と思う

7. ディスカッション

1) 会員資格について

牛木：事務局というのは事務局員がいるわけですよね？事務局員にはお金を払うのですか？払うとなると、そのための収入が必要ですよね。それはどこから出るのですか？

奥山：いま現在の年間予算が 50 万円。プラスでもなく、マイナスでもない状況が続いていました。事務局員の費用については、まずはコア会員の会費を今までの 3,000 円から 1,0000 円にすると単純に 7,000 円の差額が出ますので、そこから出そうというのが一案あります。他にも、いくらか案は出ていますが、具体的な金額は決まっていません。

笹原：いま、サロン通信や月例会報告を皆さんにお送りするのは中塚さんがやってくれていますが、それに関して会員 1 人あたり年に 50 円の事務手数料を中塚さんに払っています。それは、今後は事務局への支払いになると思います。

中塚：昨日宮川さんがメーリングリストに投稿した内容は皆さんご覧になっていますか。宮川さんからはいつも本質的な投稿をいただいている、法人化よりも会費未納者がいる原因を分析して「サロンが求める会員とは」を明確にした方が良いという投げかけでした。実は、サロンの良いところは、その話をしなくて済むところでした。志を掲げて、その志に賛同して Give&Take する人が会員だと言っているので、人が集まってきて、どの方向に向かっていくかという議論はしなくていいのです。学校や職場では、志を一致させることに相当なエネルギーを注ぎますが、サロンはそれをしなくて良いというのが良さとしてあったのですが、宮川さんの投げかけは、いつの間にかそうでなくなっていることが背景にあると思います。退会の意思表示をしない限り会員資格が継続されるというのが、どんどん緩やか方向に向かって行き、当事者意識の低い会員が生まれているのがいろいろな問題の根源にあって、宮川さんの投げかけにつながっているのかなと思います。それを踏まえて笹原さんの資料を見たときに、会員の Take として、これまで一番大きかったことは月例会の案内が来ることであったと考えています。もちろん名簿が届くことも大きなメリットです。この資料では「非会員」と書いてありますが、私はいつも「未会員」と呼んでいます。「非」ではなく、まだ会員になっていないだけで、志に賛同する人はみな会員になるという、恐るべき(?)ネットワークを考えています。会員と未会員の決定的な違いは、通信の受領という部分で、通信には月例会の案内が載っていて、それが届く人と届かない人の違いです。会員の紹介があれば、未会員であっても月例会に来てもらってかまいません。そこで議論に区加わってもらって全然構わないし、それに触発されて未会員が会員になるかもしれません。その代わり、会員になるためには、サロン 2002 が何なのかをしっかりと理解して、Give&Take を分かった上で入ってもらうということですっと来ていました。もしかしたら、そのところがメッセージとしてしっかりと伝わらなくなっていて、会費未納者の続出につながっているのかもしれません。

牛木：法律的なことを聞きたいのですが、社員会員というのは事業を行う主体であってもちろん NPO の構成員ですよね。一般会員というのも法律上では NPO の構成員になりますか。

笹原：違います。

牛木：非会員というのは不特定多数ですよね。

笹原：そうです。

牛木：例えば、一般会員のところに月例会に参加するというのが Take としてありますよね。NPO のやる事業というのは特定のメンバーに対してやってもいいのですか？

笹原：特定のメンバーが開かれていれば良いはずですね。

牛木：特定のメンバーというのは開かれてないですよね？

笹原：誰でも会員になれるという意味で開かれています。

牛木：事業そのものは会員対象でもいいのですね？

笹原：良いと私は思っています。

小池正：NPO 支援センターで、これまでのサロンがやってきた月例会やシンポジウムについて話したところ、もしかしたらこれは認証はもらえないかもしれない。理由は簡単で、同好会、サークル的な活動だからということでした。公益性強という言葉が 1 番重要なので。

中塚：そこがもしかしたらずれているのかもしれません。笹原さんの表の「現行制度」の方で、会員の Take に月例会参加と書いてあって、未会員のところにはそれが書いていないけれど、参加してもいいのです。そういう意味では開かれているのです。右側の「法人化した場合」でも、未会員も月例会に参加して構わなくて、そういう意味で開かれているイメージを僕は月例会に対して持っています。ただ、無条件のオープンだと本当に訳の分からない人が来る可能性があるから、そこは紹介者が必要だということです。

牛木：法的には社員が事業者としての NPO 法人で、一般会員以下は NPO 法人の構成員ではない。だけど、一般会員のところに書いてあるのがサポート会員で、いわば後援会みたいなものになるわけですよね。そして、NPO 法人がやる事業については、不特定多数が参加できるものである。そうすると、サポート会員にどのようなメリットがあるのか。メリットがなくても良いが何かしら Take を考える必要があるのではないかと思ったのだけれども、僕の理解が間違っているかどうか知りたいのですが。

笹原：私のイメージは今とあまり変わらない活動をするけれども、全員に議決権を持たせるのではなくて、希望する人に議決権を持たせるということですね。

牛木：僕もそれは理解しているのだけれども法的な組織上どうなるのかなと思いまして。

笹原：法的な組織上は社員とその他になるのですかね。

小池正：法律上、社員は損害があった場合に法人に対して何らかの責任を負うことになっています。

笹原：法律上、一般会員と未会員の区別はないですよね？

小池正：ありませんね。社員は組織に対して何らかの経費を負担するという書き方になっています。

笹原：そうすると一般会員から今まで通り会費を集めるのは寄付になりますか？

小池正：寄付としても受け取れます、会費というのはすごく難しい定義のようで、メリットがあるとそれは会費ではなくなってしまう。つまり機関誌などの発行があると、それは寄付ではなくくなってしまうというのが税法上正しいようです。ただ、そこまで細かく見られることはないので、回収してうまく寄付金などにすればいいんですかね。

金子：一般社団法人の社員は無限責任ですか。

小池正：おそらく有限だと思います。無限責任は理事が負うと思うので。事務局と理事の関係をどうするかによっても責任の所在は変わってくると思います。

金子：NPO 法人でも同じですか。

小池正：そうですね。

中塚：月例会案内が載ったサロン通信が送られてくるというのが会員の最大のメリットでいたけれども、全国に会員がたくさんいて、月例会に来られない人が出てきているという状況の中で、会員のメリットが何か考えると、月例会報告がダイレクトで届くということでしばらくは良かったのです。しかしホームページが充実してきて、月例会報告がホームページに全て載るようになりました。そうすると、それは大したメリットではなくなってきているのかもしれません。それで、有償化という話が出てきているけど、有償化というのはどんなやり方でできるかということが、僕にはイメージが湧かないですね。

本多：僕は月例会の報告をみなさんに読んでいただくことが、サロンが豊かな暮らしをつくるための事業だと思っているので、有償化はそもそもその理念に反することではないかと思っています。サロンの理念に賛同している人が寄付金を払っているというのが本質的な形だと思います。当然何らかのメリットは必要かと思いますが。プロジェクトのミーティングの時に、会員に対しては事業への参加費を無料にしてもいいのではないかという意見があって、僕は地方在住の会員の立場からそれはメリットにならないと反対したのですが、シンポジウムは無料にしてもいいかなと思います。シンポジウムも基本的には関東で行われることが多いですが、関西もありますし、今後九州だったりいろいろなところで実施する可能性がありますので、シンポジウムが1つの落としどころかなという気がしています。

牛木：現実問題、シンポジウムを無料ではできないです。会場費だけでもかかりますので。ただ、参加費に差をつけることはできるかと思います。

安藤：本多さんが言われた情報の公開というのは、小池さんが言われた認証のためにアピールできる

点だと思います。同好会ではなく、広く公共のためにやっているということで。

松村：社員会員と一般会員の議論をしていて、今中塚先生から一般会員のメリットがなかなか見出しがたい状況であるという話がありましたが、一般会員は社員会員にとっての顧客のようなイメージですか？

牛木：僕はそうではなくて、NPO 法人の場合、顧客は不特定多数で、会員というのは応援するもの。会員のために事業を行うのではあれば NPO 法人に合わない、少なくとも東大 LB 会を法人化したときは、それでは NPO 法人にならないという話でした。サロンは OB 会ではないので、同じようには考えられないけど。

松村：僕も牛木先生と同じようなイメージでここにきました。社員会員については分かるのですが、一般会員がどういう位置づけかが分かりにくいので、プロジェクトチームの中では合意ができるているのでしょうか。

本多：プロジェクトチームの中でもずれはあるかもしれませんね。僕も顧客は一般人と考えています。

金子：社員会員というのが 1 番金を出して、労働力も負担して、事業が赤字になれば赤字を負担する人だと思います。一般会員に議決権がないのはなぜだという議論もありますが、現状で事務局に人を雇うということはとても難しい話であって、コア会員が金と労働力を相当つぎ込まないとできないと思います。

牛木：事務局を作つて事業体として本格的にやろうとなると収益事業をやらなければいけない。前回の議事録を読みましたが、日本古民家再生協会は収益事業をやってお金があるわけですよね。年間 1,000 万円くらい収益がないと NPO 法人は運営できないのではないか。NPO 法人化には賛成ですが、現実的かどうかは今の話を聞いていて疑問です。それからゆるやかなネットワークとして維持しようということと、制度上の NPO 法人化とは矛盾しますよね。NPO 法人は不特定多数のためのものですから、ネットワークは限られた中ですから、ネットワークの中でだけを考えていると NPO 法人とゆるやかなネットワークの整合性が取りにくいのではないかと思います。いろいろな問題が出てきたけれども、会費未納の問題は任意団体でも解決する必要のあることで、法人化の問題とは切り離して考えた方が良い。法人化は組織の問題で、ゆるやかなネットワークを NPO 法人という別の組織の中でどうやって整合性を持たせるかということではなかと思います。そうすると、中塚さんの考えとは違うかもしれないけれども、NPO 法人を別に立ち上げて、そのサポートとしてサロンの現在の一般会員がいるという形。ただ、誰が社員会員としての犠牲を払うかという問題にはなってきますね。年会費 1 万円で、入会金 5 万円と言ったら誰も手を上げないことがあるかもしれないけど。

名方：事務局を置いてやろうと思ったらだいたい 2,000 万円です。2,000 万円の売り上げがあれば、事務局員に月 12~13 万円の給料を払えるくらいになります。私の NPO の場合は 12 年経過してまだ払えない。私が事務局長ですがずっと無給です。だいたい 1,000 万円くらいのお金がまわっていて、人件費で 500 万円くらい払っています。特定非営利法人という制度ができた趣旨から見ると、アメリカで NPO の 1 番良いイメージは何かというとハーバード大学だと言うのですよ。ハーバード大学は寄付金を 3 兆円集められるのですね。税制が違うのですね。日本の場合は、多額の寄付があつても全部税金で取られますよね。ですけれども、ビルゲイツ

が10億寄付するというのは、その分節税になるのですね。もしNPOを目指すなら、最初から認定NPO法人を目指したらどうなのかなと思います。認定NPO法人になるためには10くらいの項目がありますが、1番分かりやすいことは100人以上の人人が2年間3,000円以上寄付するということですね。できそうですよね。そうする寄付を受けたときに免税になるので、営業活動をして寄付を募ればいいのですよ。今2万以上NPOがある中で、認定NPOは200くらいのイメージです。もし目指すなら認定NPOを目指すとものすごいメリットが出てくる。これだけのネットワークがあるのだから、賛同者を募って寄付を集めれば、事務局費用も簡単に出るのではないかと思います。

中塚：サロンが認定NPOを取れなかつたらいいとの団体が認定NPOを取れるのかというくらい、認定NPOを目指すべきだなというのは最初から思っていて、それを想定して何をしていけばいいかと僕は考えています。従来の会員は「サロン会員」としてゆるやかなネットワークでどんどん増えていいと思います。それが、サポートしてくれるゆるやかなネットワークの構成員であって、法的な構成員は、意思決定する人がいっぱいいるとぐちゃぐちゃになるので、「コア会員」、法的用語で言うと「社員」がある一定数いて、その人たちがサロンの方向づけをしていく。つまり、新しい「サロン会員」になる人は総会の委任状を出さなくとも良くなります。けど、サロンの活動を支援しつつ、それなりのTakeももらえるという関係が形作れたらいいかと思います。顧客という言い方は馴染みませんが、法的には顧客になってしまふかも知れませんね。

安藤：僕は顧客というのはすごく違和感があって、一般会員でもGive&Takeできると思います。マーリングリストに参加しているということは自分からも発信できるではないですか。自分で何かはじめたいから皆さんアイデアくださいとマーリングリストに出したら、それがもともとのゆるやかなネットワークだと思います。地方にいるからコア会員になれないというにも違和感があって、地方にいても、深くかかわりつづけることは僕はできると思います。社員会員と一般会員に敷居を設けるつもりはないんですね。議決権が欲しければプラスアルファを払って、社員会員になればいい訳だし、そこまで深くかかわりたくないければ一般会員でいればいいというのが僕の理解です。

名方：社員会員と一般会員はNPO申請するための議論だから、一番運営しやすくするためにはどうしたらいいか。私などは総会に1人いればいいように定款に出しているんです。運営に関しては、できるだけ少人数で効率的にできるようにしておいた方がいいと思います。今東京都で6000団体くらいあるでしょ。うちが1007番目です。半分は休眠です。みんな志があって始めるけど、みんな途中でやめてしまう。どうしてかと言うと、ちゃんとした収益事業ができないからです。ですので1番重要なのは、どういう事業をするかということです。非営利というのは経費として払ってもなくて、配当を出さないということだけですから。どういう事業をするかをもっと徹底的に話した方がいいと思います。会員についてなどをあまり議論しても意味がないと思います。

中塚：なぜこの部分にこだわっているかというと、サロンは“志”に賛同してGive&Takeできる人が入ってくる組織であって、中心も周縁もないということです。ずっとやってきて、気が付けば200名近くの会員がいるわけです。しかし、実態として、中心と周縁に分かれてしまっている。ここからどのように展開していくかとなった時に、サロン史上初めて、意思決定に関わる人と関わらない人に整理しようということだから、これは結構大事なポイントなんです。です

が、もうだいたいの方向性は見えているのではないか。これからは、このプロジェクトチームの提案を理事会で受けて、総会で諮る形ですかね。

笹原：社員会員と一般会員を分けないと、全員が社員会員なんですよね。

名方：賛助会員というのを作ってもいいんですよね。

小池正：定款に載せていればどのような形でもいいみたいです。

金子：法人上の扱いと実態は別に考えれば良いということですか。法人上は社員とそれ以外に分けているけれども、意見とか聞けばいいんですよ。地域ごとに代理人みたいのに出てきてもらつて議論しても良いし。

中塚：決める人は社員ですよ。

小池靖：議決権を与えるかはまた別の議論なので、社員でも議決権を持たなくともいいと NPO 設立を支援している弁護士事務所のホームページに書いてありました。

笹原：NPO と一般社団法人の違いで、NPO 法人は社員が一人一票じゃなかったでしたっけ。

小池靖：会費によって差を付けられないのが NPO 法人ですね。

金子：そこはこだわらなくて良いと思います。認定 NPO にするためには一般会員には寄付という形で払ってもらえばいいわけでしょう。

名方：僕は去年一般社団法人も作ったのですよ。どうして作ったかというと、すぐに辞められるということで作ったのです。12万円で作れて、運営があまり大変ではないのですよ。それで、辞めました。

小池靖：辞める時にも費用かかるのですか。

名方：休眠してしまったので。でも、NPO の場合は毎年 7 万円ずつ法人税を払わないといけませんよね。

松村：社員が議決権を持って、それ以外は持たないサポートというのが法律上 OK ですよね？（構成員ではないのであれば）一般会員に議決権を持たせなければいけないということはないですね？

小池正：そうですね。定款で定めれば OK ですね。（＊定款に細かく社員（会員）の権限を記載しなくても、附則で基本規定（会員規定）を作成すれば OK）

笹原：逆に一般会員に議決権を持たせてもいいですね。

牛木：でも構成員でなければいけないのでないですか。一般会員は構成員ではないという話だった

から。

松村：先ほど安藤さんがおっしゃったように議決権を持って意欲のある人は、社員になるということは良いと思います。（構成員ではないのであれば）一般会員にまで持たせてしまうと大変だと思います。

笹原：今現にそうなのですよ。今は議決権を持っている方に、議決権を行使してください、具体的には総会に出席できない場合は、委任状を提出してくださいと言っても、なかなか集まらない。会のその日まで総会が成立するか分からぬという状況の中でやっています。

小池靖：法律の枠組みについてと、実際にはどうするかは分けて議論した方が良いと思います。法律の枠組の中でどういう選択肢が取れるかを見た上で、じゃあどうするかという議論をすればいいと思います。枠組みについて言うと、NPOの場合、社員（正会員）は最低10名必要です。正会員は住所を登録しなければいけないので、住民票で確認したということは必要です。それが会員の資格ですね。そこに、議決権を付けるか付けないかということは、正会員だけれども議決権を持たないということでも構わない。それは定款で決めれば良い。正会員で議決権を持っている人と持っていない人の名称を変えればいい。そして、団体としてどうしたいかを決めればいいということです。

2) 法人化の形態と今後の進め方

名方：定款を作る作業をやってみるとクリアになるのではないかですか。

本多：議論をするよりもこの後の段取りを決めた方がいいですね。今回の月例会を受けて、プロジェクトチームで何と何をまとめるかということと、会員に意見を求めるのであれば何をどう求めるかを決めたら良いと思います。

笹原：ゴールとしては年度末の理事会に案をあげて、理事会で議論して、総会で決定するというのがスケジュールとしては良いかと思います。

奥山：まず1つは、会員を2つに分けることに関して大丈夫ですかというマーリングリストへの投げかけだと思います。今やっている事業を、これからもやりますという確認のメール。本日の議論した内容の再確認を会員に求めて。

本多：会員を2つに分けますだけではすごく曖昧なので、ある程度定款に近いものがあって、それに予算案が付いていないとだめですよね。そのためには事業について考える必要があり、会員の中には何かやりたいことがある人もいるかと思うんですね。プロジェクトチームで定款を作ると並行して、事業案を皆さんに求めるのが次のステップかなと思います。

小池正：定款を作成するにしても、まずは社団法人か、NPO法人かはつきりしないと非常に手間がかかつてしまう。

松村：プロジェクトチームとしてはどちらという提言はされないんですか。

中塚：どちらかに絞って出してもらつていいですよ。

小池正：私としてはどちらかに決めてしまつて定款を作成した方が、問題がはっきりしてくると思います。

中塚：もうその段階だと思います。

金子：認定 NPO 法人を目指すのであれば、目指すとはっきりさせた方が良いかと思います。コア会員は高い会費と負荷がかかるということを打ち出さないと、たぶん事業は成り立たないと思います。そして何十名か集めない限り、事務局員を雇うための 2,000 万円はつくりだせないと私は思います。

名方：今ラグビースクールをやっていてサッカーと全然違うなというのは、ラグビーの場合は全部ボランティアなんです。合宿に行くとコーチも全員 25,000 円ずつ払うんです。サッカーだとそれを受益者に負担させて何とかやろうとしているわけです。コストを下げるのであれば、ボランティアをうまく活用するというのも必要かと思います。あと、スケジュール的にはいつを目指しているんですか。

奥山：3 月までに最終的な提言をまとめたいと思います。それまでに定款案、事業案、予算案の 3 つを作る必要がありますね。

笹原：その前に NPO 法人か社団法人かを決めないといけませんね。

奥山：僕の中ではもう NPO 法人ですが。

小池正：私も NPO です。

笹原：社団法人で認定 NPO に相当するようなもののはありますか。

牛木：公益社団法人がありますが、それは無理です。日本サッカー協会は公益財団法人だけど、新潟県サッカー協会は一般社団法人。日本山岳会もかなりのバリアを乗り越えて公益社団法人になりましたが、かなりもめました。

奥山：僕は認定 NPO 法人を目指すということはある程度決まっていることかなと思います。それについての定款案、事業案、予算案の 3 つかなと思います。

3) 事業案について

牛木：事業案に収益事業は入れるの？

奥山：収益を求めるのが理念から外れるというのが怖いと思っています。例えば、過去の月例会報告の販売ということを事業にしてしまうと、サロンの理念としては広くみなさんに知ってほしいというのがあるのに、そこにお金でバリアを作るのかということで、少しづつ理念と現実のお金の話の折り合いがつかないのでないかと思います。

松村：報告書でお金を取りったら NPO として通らないんですか。

小池靖：そんなことはないでしょ。

奥山：1 番理念を守りながらお金を集めるとなると、寄付しかないのかなというのが、プロジェクトリーダーとしていろいろな情報を見る中で思ったことです。岸さんが言っていた DUO リーグの運営をサロンが請け負うということについても、今まで運営費としてついていたものに、サロンの運営費を盛り込めるのかという疑問があります。

中塚：DUO リーグのシェアマンとして説明すると、DUO リーグは完全に無償ボランティアでやっていたんだけれども、それではいけないということで、数年前から年間 20 万円を事務局経費として出すことになっています。加盟クラブから年 5,000 円の加盟費と DUO リーガーからの会費でお金があるので、それくらいは出せます。いまそれを岸卓巨個人で請け負っているわけだけど、サロン 2002 事務局の岸として、DUO リーグの事務局請負業 20 万円をサロンの事業として行う。このほかに、例えば文京ラグビースクール事務局請負業でいくらなど、事務局請負業務をサロンの事業として位置付けることができるのではないかということです。この考えは以前からあり、岸君もそうしてはどうかと主張しているわけです。

奥山：DUO リーグの事務局運営費 20 万円ということは、それでやることが決まっているわけですね。たとえば、これまで年 100 時間を DUO リーグの運営にあてていたものを、サロンで受けすることにより 80 時間になり、浮いた 20 時間をサロンの運営にまわすなら話は別ですが、使う時間と得られるお金がサロンの外にいても内にいても変わらないのであれば、帳簿上はサロンの収入は上がりますが、サロンの運営に関してはボランティアのままなのではないかと単純に思いました。

本多：それを積み重ねていくことで、今は DUO リーグだけですけれども、他の事務局請負も加わって、1 人が生計を立てられる金額になれば、専属として雇うことができます。U-18 のフットサルは株式会社シックスが主催ということでやっているのですが、これは株式会社がやるものではないと思いながらやっているので、それもサロンの事務局に任せられないかと考えています。奥山さんがおっしゃったように、収益を求める部分と理念を追求することが相反する場面も出てくると思いますが、サロンの事業に沿ったことをやっていく。それに対して寄付する個人もいるし、それをやることで toto の助成金なども受けることができるので、助成金や寄付を含めて成り立つ方策を考えていく。予算案にはそのような内容も盛り込まないといけないと思います。

名方：むしろ NPO でやる場合は、収益事業をやらないとダメですよ。収益事業というと勘違いしていますが、配当を出してはいけないけれども経費として出すのは全く問題ないわけです。それを今まではボランティアでやっていたけれども、経費として出さない限り維持できないわけです。収益事業をしっかりやって、事務局費を払う。本当は月 20 万円くらいを払える形で事業をやって、もっと増えてくれば 25 万円とかいうことができます。アメリカの大きな NPO では 10 万ドルもらっている人もいます。そうしないと良い人は集まらないし、運営ができないくなります。

笹原：この辺の話を小グループでブレインストーミングするだとかしてまとめないと、皆さんに意見も聞けないと思うので、そういう機会を作りましょう。

中塚：そのプロセスを全体に公開して欲しいのです。法人化メーリングリストという閉じたメーリングリストもあるけど、それは打ち合わせの日時を決めたりするのに使ってもらえばよいわけで、中身に関する事はできるだけオープンにして欲しい。そうでないと、地方の人は全くこれに関われないので、気が付くと結論しか見えてこないことになる。このようなやり方が中心と周縁を生んでしまい、プロセスで意見を挟みたかったという人が出てきてしまいます。できるだけオープンで、みな当事者なのだということでやって欲しいですね。

笹原：ブレインストーミングをやったら、そこでどのような意見が出たかを皆さんに公開したいと思います。

4) 設立総会までの流れ

本多：今日の月例会の簡易版報告の時に、中塚理事長から事業を皆さんに求めてはいかがでしょうか。

中塚：そうしよう。今日の報告書もできるだけ速やかにあげてください。年度末の理事会、総会で決めるという話がありましたが、僕のイメージでは、今年度末の総会はNPO設立総会くらいで考えているのですが、それは早すぎますか。新年度からはNPO法人サロン2002スタート。

小池正：設立と認証は違うので、最初に総会を開いて、現会員の総意を得て、認証を取りに行くので、設立総会は絶対に必要です。総会の日程を決めるのであれば、その日までに定款案などもしっかりととしたものを作っていく必要があると思います。

中塚：毎年3月にやる公開シンポジウムを、今年はNPO法人サロン2002の設立総会にしてしまっていいかなと思っています。

本多：全然レベルの違う話になりますが、totoの助成をもらうためには4月までに設立か認証した団体ではないと申請できないと思います。

牛木：totoの助成は事業に対して出しているので、団体に対して出しているわけではないですね。

名方：来年度から財務処理の方法が変わるという話が出ているので、確認しておいた方がいいですよ。

牛木：国立競技場の建設費をtotoから出すことになっているし、ラグビーのワールドカップに35億円出すことは決まっている。それから、世界陸上を東京オリンピックの翌年にやって、そこにもtotoの助成を出そうということになっているので、だんだんと一般のスポーツ振興よりも競技スポーツとか箱ものの運営や将来の国立競技場維持費に必要になってきています。

笹原：総会に関して、現実的なのは、そこでNPO申請を行うという承認を得るということですね。

中塚：集まっているのは5月ですが、3月にもネット上で総会をやっています。そのときに集まればいいですね。3月に集まって、任意団体サロン2002がNPOサロン2002なるという合意を得

て、申請を始めて、5月に設立の総会をするという形でしょうか。

小池正：3月の段階で定款や理事の名前が揃っている状態を目指していくのがいいかと思います。

中塚：3月30日の日曜日はいかがでしょうか。

→3月30日日曜日午後総会実施決定

中塚：理事会については、その前に別途考えていきましょう。

奥山：今年中には定款案、事業案、予算案があった方がいいですよね。

笹原：理事会に出すときは、申請書類一式を揃えるようなイメージですか。

奥山：そうですね。これ、昔作ったスケジュール表と実は一致しています。1月に第一案を作って、修正期間が2ヶ月。3月は猶予期間。

中塚：その間に何回か理事会を開くことになると思います。そんな動きで行きましょう。

安藤：最後に一言良いですか。資料の中で、「サポート会員は従来と同程度の会費を払いサロンの活動を支える」とあり、何か今までとレベルが下がるような印象を受けますが、そうではなくて、唯一違うのは総会での議決権がないという部分で Give&Take は今まで通りあるというのを、皆さんそのように受け取ってないですよね。

中塚：安藤さんがおっしゃっていることに私も同意見です。ここで、「サポート会員」というのを「サロン会員」にしましょう。

安藤：『サロン会員』という名前になったとして、会の中での位置づけは「サポート」するよりも Give and Take を行う「主体的」に活動する人のイメージです。今まで以上にどんどんサロンを活用してもらって構わないんですよね。「コア会員」という名称にも個人的には違和感を感じますが。

牛木：申請上は区別しなければいけないのだから、ある程度違いがあるのは仕方ないですよ。一般に周知する時の説明の仕方は皆さんで工夫してもらいたいけど、法律を変えることはできないわけだから、実際にお役所に提出するときと、実際とを分けて考えればいいと思います。

本多：会員種別の名称についてはもう少し議論した方がいいですね。

名方：公認会計士や税理士をボランティアで手伝ってもらった方がいいと思います。

中塚：最後に奥山君からまとめをお願いします。

奥山：5月から糸余曲折はしましたが、方向性は見えたと思います。今までやったことは遠回りではなく、方向性は見て、これから収束していくと思います。これからも皆さんに好き勝手言

ってほしいというのが1番の願いです。メーリングリストで投稿していて、怖いのは返事がないことです。ゆるやかなので、もっと好き勝手に意見を言えたらいいなというのがお願いすることです。

事務的な連絡ですが、法人化チームのメーリングリストは、当初、ある程度意見を集約させるために内側で議論しなければということで始めました。しかし8月例会以降だんだんオープンになってきて、現在の法人化のメーリングリストでやることは、事務手続きに関することだけでいいのではないかと思います。それ以外は全体のメーリングリストで意見交換しても軸がブレることはないと思いますので、法人化のメーリングリストは事務連絡だけで行きたいと思っています。その点だけ皆さんご了承いただければと思います。以上です。

続きを読む「ルン」にて…