《２０１３年８月例会報告 》

【日　時】2013 年 8 月 24 日（土）18：00～20：30（その後「ルン」～23：50 ごろ）
【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 の法人化を考える（その１）
【演　者】奥山純一、小池正通、笹原勉
【参加者（会員）11 名】安藤裕一（筑波大ハンドボール部 OB）、奥山純一（WEB エンジニア）、笠野英弘（筑波大学）、金子正彦（会社員）、小池正通（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）、白井久明（弁護士）、住吉貴光（NPO 法人 FC CRECER 代表理事）、茅野英一（かながわクラブ）、中塚義実（筑波大学附属高校）、
注）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も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（青年海外協力隊）

＊＊

サロン２００２の法人化を考える（その１）

法人化プロジェクト
（　奥山純一、小池正通、笹原勉　）

＊＊

＜目　次＞

１．自己紹介
２．サロン法人化の背景
３．　法人化プロジェクトの現状
４．　法人化アンケートまとめ
５．　法人化事例紹介１（日本民家再生協会）
６．　法人化事例紹介２（かながわクラブ）
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、こんにちは。今日は 4 月から活動してもらっているサロン法人化プロジェクトのプレゼンということで、ディスカッションにより多くの時間を取りたいと思っています。NPO との関わりを含めて自己紹介をしましょう。

中塚です。今日のプレゼンの中では、はじめにサロンの法人化に関する議論の流れについて説明します。サロンでは NPO 法ができる前から NPO 法を狙っていました。サロンを法人化する、法人化しないという議論は繰り返してきましたが、これまでなかなか一歩を踏み出せないでいたのですが、いよいよ期が熟したなというのが今の状況です。サロン 2002 だけでなく、任意団体でやっている組織にいっぱい関わっています。DUO リーグも任意団体ですし、大学の蹴球部

の現役と OB の連合組織である茗友サッカークラブも、法人化を視野にいれてはいるもののまだ任意団体です。そのような組織をいっぱい抱えています。

住吉 : はじめて参加させていただきます住吉と申します。僕自身は 2 年前から NPO を立ち上げてサッカー関係の団体を運営させていただいています。まだ NPO 的な活動はできていませんで、サッカーチームの運営が主になっています。皆さんのお話を聞いて勉強になればと思い参加させていただきました。よろしくお願いします。

笹原 : 笹原です。法人化プロジェクトチームに理事会を代表して入っています。NPO に関しては日本民家再生協会という NPO に参加しています。サッカーではありませんが、かなり大きな NPO ですので、その話もできればと思っています。

笠野 : 笠野と申します。今は筑波大学に務めていますが、今日参加させていただいたのには 2 つ理由があって、1 つは、仲間内でフットサルチームを作って 7〜8 年活動しているんですが、それをいずれ法人化したいと思って、そのための勉強をしたいと思い、参加させていただきました。2 つ目は、おととしまで toto の助成金を出す助成課というところで働いていたので、その経験からお役に立てればと思って参加させていただきました。よろしくお願いいたします。

金子 : 金子と申します。会社員でサロンに入って 5 年目です。NPO 法人化にはこれまであまり関わったことがありませんが､会社を作ったり潰したりということはこれまで何度かありましたので、その経験が活かせればと思っています。

小池靖 : 小池靖と申します。サロンには 2 年ほど前からお邪魔させていただいていますが、本業は会社員です。海外で駐在員事務所を設立したり、企業の設立のお手伝いはしていますが、NPO 法人の立ち上げには携わったことがありません。今会社ではいろいろなところの団体をお手伝いしていまして、世の中で NPO 法人化の流れになっていることも感じますので、私自身 NPO に関する知識をもっと得たいと思っています。今現在で何か紹介させていただく知見は持ち合わせていませんが、サロン 2002 の法人化に携わりながら、お手伝いできることがあればと思っております。

奥山 ; 奥山と申します。現在大田区で一軒家を借りて、姉とルームシェアをしています。その姉が NPO 法人を運営していまして、その NPO 法人の事務所がその一軒家の一室になっています。そのような環境ですので、NPO に関する話はいろいろと聞こえてくるのですが、それをサロン法人化にどのように活かせるかはこれから考えなければいけないところです。

小池 : 小池です。NPO との関わりは、JEN という NPO 法人に関わったことがあります。その NPO で旧ユーゴスラビアに行っていまして、国際的に知名度がある NPO ですが、綺麗な部分、汚い部分いろいろ見てきましたのでその経験を活かせればと思っています。サッカーについては杉並アヤックスという NPO 法人の事業部として関わっていました。2〜3 年前に NPO について朝日新聞などに盛んに取り上げられる時期がありまして、その中でアヤックスについても取り上げられましたので、そのような話はできると思います。よろしくお願いいたします。

２．サロン法人化の背景

中塚：今日の進め方ですが、基本的には奥山さんが用意してくれた目次に沿って進めていきます。その前段として私の方からサロン 2002 の法人化に関するこれまでの議論をざっとおさらいした上で、法人化プロジェクトに至ったところから奥山さんにバトンタッチしたいと思います。

まずは資料の中にある理事会報告をご覧ください。「議題４：その他サロンに関する重要事項」というところで、サロン法人化の背景について確認し、意見交換しました。NPO 法人として再出発する時期に来ているという話になっています。

月例会で取り上げられた「サロン 2002 のこれまでとこれから」をご覧ください。1997 年からサロン 2002 という名前で活動していますが、ちょうど NPO 法ができたのがその頃です。ですから、サロン 2002 という名前で立ち上げた時から NPO 法の行方は追っていて、1999 年 1 月の月例会で「NPO 法とは何か」「サロン 2002 のこれまでとこれから」を取り上げています。その 1 年後にまた議論し、2000 年度から会員制のサロンになって、規約を整備し、総会を開くような形にしています。2002 年のワールドカップまでは「サロン 2002」でいっていたけど、2002 年以降、名前をどうするかということも含めて、我々のネットワークは何を目指してやっていくべきかなど、いろいろと議論した経過が資料に出ています。

１ページのものが、1999 年 1 月月例会の資料です。サロン 2002 の当時のすがたです。

サロン 2002 月例会資料　　1999.1.29.(中塚義実)

サロン 2002 のこれまでとこれから

Ⅰ．サロン 2002 の歴史（略）

Ⅱ．サロン 2002 の現状

1.　口コミによる“会員”募集。「来る者拒まず、去る者追わず(時には追う)」

→　会員数は増え続け、会員の質も多様化する

・案内を送っている人は、北海道から福岡・高知まで、あわせて約 120 名。

・月例会には 20~30 名が参加し、その後のカリンカへの参加者数も 20 名程となっている

・次々に新しいネットワークが築き上げられるメリットがある

その反面、月例会でのやり取りがうわべだけになることがあったりして、密度が薄くなりがち

・参加者の、サロンに対するニーズに温度差があり、その調整が難しい

・どんな人が来るかわからない。サロンを悪用する人が現れたときに対応できない

２．会費を徴収していない

→　財源がないため建設的な活動が展開できない

いつでもやめることができる＝責任なき“ボランティア”活動

・発表者に対する謝礼なし／連絡等にかかる経費はすべて持ち出し

・記録を残す作業にも取りかかれない

10 月以降の内容はテープに保存してあるが、テープ起こしの時間と労力(それを補う財源)がな

3.そのくせなかなか活発に活動している

・月１回の月例会は完全に定着している　→　これを「やめる」ことは考えられない
・“出張サロン”　という手法で、様々な地域に展開していきそうな勢いがある
・“草大会”方式で、様々なスポーツに波及していきそうな勢いがある
・サロン 2002 で出された情報やそこで築き上げられたネットワークは、それぞれの仕事にプラスになっている(例：宇都宮氏の本／サッカーTV アイ／院生諸氏の論文等)

Ⅲ．サロン 2002 の将来－中塚案

サッカー／スポーツの地位向上とより良い環境づくりのために、“シンクタンク”として機能すると同時に、“実働部隊”としても機能していけるような組織でありたい

1. サッカー／スポーツ界の情報交換・人的交流の場

縦割り傾向の強い日本社会にあって、分野や立場を超えて交流することには大きな意義がある

また、勢いのある人間と触れ合うことによって、活性化され、あるいは本来持っていた良さが見出され、引き出される。

→　開かれたサロン 2002。学生の参加も大いに結構
　　ただし単なる批評家や傍観者は必要ない。“当事者”になろうとする“熱い人”が条件

2.サッカー/スポーツ界のシンクタンク

山積する諸問題に関して、“公平な”立場で“きちんと”意見を言える組織でありたい

草の根の諸問題に答えると同時に、サッカー協会やＪリーグ、体協や文部省などの政策決定に関わることができるような組織

一般の人々に対する啓蒙活動も行いたい　＝　情報発信基地としてのサロン 2002

3. 実践する集団

意見を言うだけでなく、実際に関わりを持つことによって説得力も生まれる。営利を目的としない草の根のスポーツ活動を永続的に行っていくためにもきちんとした組織が必要。

スポーツの発展のためには、プロ意識を持ったボランティアと、ボランティアスピリッツを持ったプロが共に必要。片手間ではできない。

結論：意識改革と組織改革を進める…今のままでは不十分であり、もったいない
↓
まずは「任意団体」としてできることをする→2002 年までにＮＰＯ法人化

1.会員資格の明確化と会費の徴収
2.規約づくり
3.継続的な財源の確保(事業の明確化)
4.事務所･事務局員の確保

今と同じような状況だと思うんですね。一歩踏み出そうとしたけどなかなか踏み出せない。それでも、半歩踏み出したのがさっき言ったことで、この議論をきっかけに、月例会参加費を徴収し、さらに翌 2000 年度から会員を明確にし、法人化を視野に入れた形で規約を作りました。だけど、事務所・事務局は置かないで、それはボランティアベースでずっとやってきています。

資料には、その当時のメンバーからの意見を掲載しています（本報告では略）。今もメンバーとして活動されている高橋義雄さん、安藤裕一さん、あとで遅れて来ると思います。小島裕範さんはいま大阪にいますが、当時は新潟で NPO を作って活動していました。宇都宮徹壱さんも、サロンのあり方について熱く語っています。昔も今も、サロンのあり方については皆が熱く語っていたことがわかります。

今年度の理事会で、サロンの法人化についてはもはや是否を議論する段階ではなくて、今やろうという話になり、総会でも支持されました。そして、今年度のテーマとして、外向きのテーマにはならないけど、「サロン 2002 の法人化」を掲げることになり、法人化プロジェクトを立ち上げ、奥山純一さんがチーフになり、小池正通さんにもメンバーに入ってもらい、笹原勉さんが理事からメンバーに入り、法人化プロジェクトが動き出した。これが、大雑把ではありますが、ここまでの経緯です。

ここまでで質問・補足がありましたらお願いします。

なければ、奥山さん、お願いします。

３．法人化プロジェクトの現状

奥山:　この流れを受けまして、月例会資料 3 ページでまとめたものをご覧いただければと思います。目次から説明しますと、まずは、法人化プロジェクトが何をやってきたのかということ。その次にここで議論したいこと 4 点。実務については紹介半分、話し合い半分になるかと思います。最後に、事例を紹介したいと思います。この事例というのは実際に NPO を運営している人はどうだったかということです。

では、早速プロジェクトが今まで何をしてきたかということについてお話します。5 月には、プロジェクト準備ということで、いつまでに何を準備する必要があるかなどを話し合ってきました。それをもとに 6 月 1 日に第 1 回キックオフミーティングを恵比寿で行いました。そこで、お酒も入り、いろいろ好き勝手話したのですが、酔っ払いながらも少しだけメモを残していたので、それをもとに必要な資料を調べ始めました。6 月下旬に、月例会での発表依頼をいただき、1 個目のマイルストーンが決まりました。その流れもあってスケジュール表を作成しました。申請する場所によって書類も違うのではないかという話があったので、東京都で申請する場合を想定して調べました。その後、いろいろと書類を作っていったのが 7 月です。その書類を作成するにあたって、定款であったり、設立申請書であったり、それは僕では決められないので、課題としてプロジェクトで話し合い、この月例会の場でも皆さんからご意見を頂こうということにしました。8 月上旬にはアンケートをとろうということで、つい最近皆さんにアンケートのお願いがいったと思うのですが、そのアンケートの作成から集計までを小池さんにお願いして、それを持って今日の発表というのが 8 月の下旬になります。以上が、大まかなプロジェクトの活動の概要になります。

笹原：メーリングリストでプロジェクトチームに参加している人はどなたですか。

奥山：いまメーリングリストでプロジェクトの議論をしており、その参加者が、僕・小池さん・笹原さん・中塚さん・ケニアの岸さん・大阪の本多さん・静岡の宮城島さんです。宮城島さんは NPO の申請チェックに関する仕事をされているということで、議論をいつも締めてくれるのが宮城島さんと笹原さんという状況になっています。

次に考え方についてなのですが、あまりにも議論する箇所が多すぎるということで、一旦僕がひと通り説明し、最後にまとめて議論できればと思います。

NPO 法人化の意義・目的というところですが、そもそも法人化するにあたってなぜ NPO なのか、どうして他の法人の形ではないのかということで、それぞれのメリット・デメリットを比較すれば、NPO を選ぶ理由が見えてくるのではないかということが一つ話に出ています。

法人化の理由については、いま中塚さんから説明があった通りですが、なぜ法人化する必要があるのかという部分も話し合った方がいいのではないかと思います。

次に法人化のメリット・デメリットについてですが、メリットとしては、まず法律行為の主体となる。今までは各個人の名前が表に出ていたと思うのですが、「サロンが〇〇する」ということが明確になります。そして、主体が明確になるので、責任もサロンが負うことになります。今までは誰が責任を負うかという話もあったかもしれませんが、もう NPO サロンで行動すればサロンが責任をもつということがはっきりします。あとは、寄付金がもらいやすくなります。どこの組織か分からないものよりも、NPO は国が既に一定のチェックをしているものなので、寄付金はもらいやすくなるのではないかと思います。国が認めているので信用力も得ます。デメリットについては、あまり話していませんが、手続きが複雑ということが今上がっています。他は後ほどアンケート結果を見れば、メリット・デメリットは見えてくるかと思います。

4 番目に、法人化した後の組織と会員の関係なのですが、今のサロンが NPO になったらどのようになるかという質問については、正直僕はわからなかったです。ですので、これは調べてみました。手続きの面からいくと、東京都に申請する場合、NPO に所属する社員が 10 名以上必要です。会員でもあり、NPO 法人の社員でもある人が出てきます。役員報酬を受け取れるのは、役員総数の 3 分の 1 になります。そもそも僕は、いま誰がどのようなお金をもらっているか知らないのですが、たぶん大丈夫だろうと思っています。東京都に申請した場合、東京都が発行しているガイドブックというものがあります。これは補足資料で表になっているのですが、サロンはたぶん全部クリアしていると思います。上から説明しますと、1 番目、20 分野のいずれかに該当しているか。サロンは該当しています。2 番目、不特定かつ多数の人々の利益になるか。3 番目、営利を目的としていないか。4 番目の宗教・政治は関係していません。5 番目にある政治・政党に関する活動もやっていません。6 番目、特定の個人および団体の利益を目的としていません。このようにチェックを進めていく中で気になったものが、11 番目の、社員が 10 名以上いるか。12 番目の、役員総数のうち、報酬を受け取れるのは 3 分の 1 以下というところです。それ以外は条件を満たしているかと思います。これについて、シックスの本多さんから連絡がありまして、本多さんが実際に申請した時の話を聞いてきました。兵庫で申請する時は、そもそも役員を選ぶ際に議決権を持つ人が払うお金については、寄付金として扱えないというものがありました。そして、兵庫では年 3,000 円以上の寄付者が平均 100 名を超えていることという条件がありました。

笹原：それは、NPO の中でも認定 NPO の条件かと思います。私が所属している NPO も、その認定 NPO になるために皆さん寄付金を出してくださいということをやって、めでたく認定 NPO の申請をしました。ただの NPO だったら関係ないかもしれません。

小池：寄付の収入が全体の 30%以上という認定 NPO の要件があるので、そのために会費ではなく寄付金に回してくれということだと思います。

奥山：最初、僕は年会費が 3,000 円だからちょうど良いと思っていたんですが、よくよく聞くと、役員を選ぶ議決権を持っている人は、寄付金として取り扱えないということなので、考慮しないといけないかと思っています。基準 1～9 まであるうちの 1 号基準というのが、寄付金が 20%以上である、もしくは 100 人以上いるか、もしくは条例による指定を受けているかという条件

でした。この 3 つの中では、100 人以上というところでクリアできると思ったのですが、そのような釘を刺されてしまいまして、ちょっとどうしようかと思っています。本多さんから、寄付金を 3,000 円にして、議決権という意味で別に 1,000 円の合計 4,000 円ということで、うまくお金を分けられないのかなという話を受けました。つまり、年会費は 4,000 円にして、1,000 円を通常の会費という形にするということです。

小池：それは認定 NPO の話ではないですか。NPO を作るのには関係ないですよね。

参加者：認定を受けようと思うなら、そういう要件が出てくるけれども。つまり、我々が NPO に寄付する時に免税（所得税を算出する際の損金扱い）を受けられる NPO と、そうではない単なる寄付という違いです。それは気にしなくていいと思います。

金子：認定を受ければ企業が寄付しやすくなるということですよね。

奥山：できれば認定を取りたいという気持ちがあるので。

小池：それは相当基準が厳しいですよ。東京でも 100 団体は超えていないはずなので。

奥山：だんだんこのようにお話を伺いながら知識を蓄えていっている状況です。それが 4 番目の、いま話した内容です。

5 番目に、収益を求める理由ということで、事務局を置くのであれば運営費が発生し、収益は求めなければいけないのではないかというのが挙げられます。いま現在が年間予算 50 万円程度、もし月に事務局に数万円払うだけでも、50 万円のうちの数割を使ってしまいます。事務局を置かないというのであれば、話は別になりますが。

6 番目はスケジュールについて。これはある程度私たちで予想して作ったスケジュール表になります。自由に引いて作ったスケジュール表なのでツッコミは大歓迎です。上の方がみんなで話し合う内容、下の方が事務手続きになっています。

7 番目の登記場所の選定は僕がこだわった点です。いま話に出ているのが中塚先生の自宅に登記をするのか、格安でも良いから外部の場所に登記をするのかということです。この点については中塚先生からまだリアクションがないので、そもそも中塚先生宅に勝手に登記をしても大丈夫なのか？と思っています。僕はワーキングスペースをすごく押しています。そこは月 1～2 万円で借りられて、登記もできるところがあります。登記場所が決まれば、自ずとどの県に申請するかということも決まってきます。

8 番目は、商標取得の是非についてです。そもそもサロン 2002 はこれまで商標を取っていたのかという僕の疑問から発展しましてチェックしてみたところ、一応まだこの商標は取られていません。商標を取って何がしたいかというと、商標を取ればサロン 2002 の冠で何かセミナーを開くとか、逆に別の人に勝手にサロン 2002 の名前を使ってイベントを開かれることを防げるということがあります。ただし、当然ですが商標を取るにはお金がかかります。先日私が別のことで商標を取りに行ったところ、3 万円近くお金がかかりました。これは 5 年確保したいときの初期費用ですね。10 年だと確か 5 万円になります。僕は霞ヶ関に行って、取ってきました。素人でも担当の方にいろいろ教えてもらえたので、取ろうと思えば自力で取れるかと思います。

9 番目の収益を見越した事業というのが、お酒を飲んでいる時にいろいろ出たものですが、皆さんサロンとは別に仕事があるということで、その人たちと一緒に協業し、そのうち何%か

をもらえば、それで十分収益は出るのではないかというアイデアが１つと、講演会や勉強会を外でもやっていけばそれも収益になるのでないかと。そしてここからは、僕の夢が入ってきてしまうのですが、引退したスポーツ選手が会員になりたくなるような仕掛けがあれば、サロンはどんどん発展していくのではないか。引退したスポーツ選手の第２のキャリアがサロンから見えてくるような形が取れれば、サロンは飛躍していくだろうなと思いました。

以上が、プロジェクトメンバーが何をやっているかという報告です。次に、小池さんよりアンケートの内容についてお話いただきます。

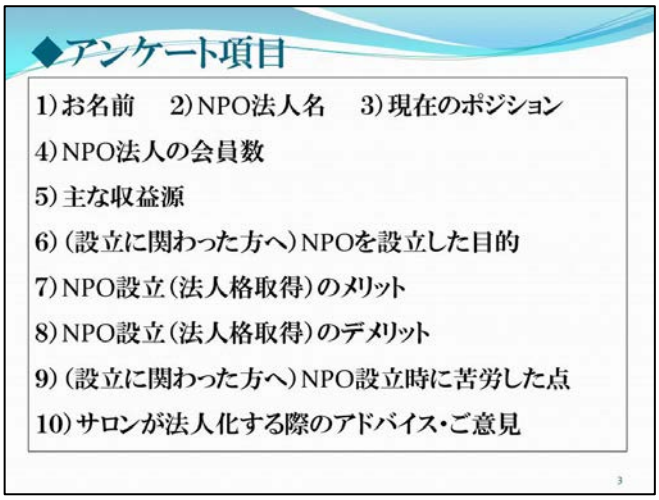
４．法人化アンケートまとめ

小池：お盆前に、はじめにメーリングリストで、次に個別メールでアンケートの依頼をさせていただきました。有効回答数は 9 です。関西の方からの反応がとても良かったです。意見もとても豊富で、東京でやるよりも関西でやった方がいいのではないかとも思いました。

アンケート項目は次の通りです。NPO 設立のデメリットというのは、NPO を設立したことがある人しか分からないと思いましたので、聞いてみました。サロンには歴史があるので、先を急ぐよりもみんなが議論に参加することが大切ですが、民主主義には時間がかかるので、10 番目の質問でご意見をいただきたいという意図がありました。

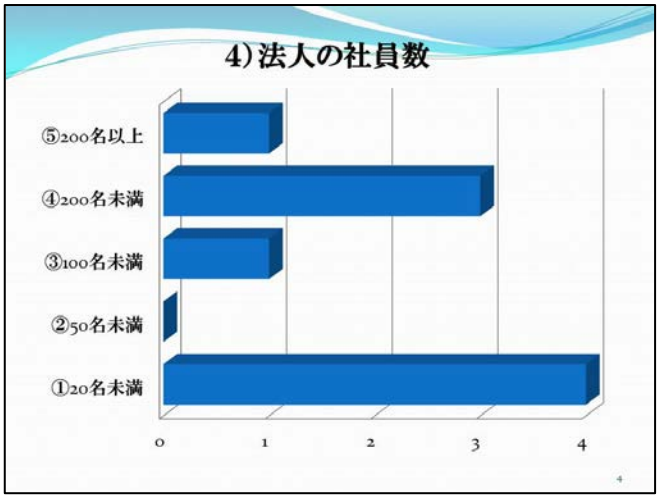
アンケートにご協力頂いた方々（敬称略）

お名前	法人名	ポジション
笹原勉	NPO法人 日本民家再生協会	友の会会員
赤尾修	NPO法人アミティエ・スポーツクラブ	理事長
崔　暢亮	一般社団法人 東京サンレーヴススポーツコミニティー他	理事
名方　幸彦	NPO法人文京教育トラスト	事務局長 （常務理事）
本多克己	NPO法人神戸アスリートタウンクラブ	理事
北川　貞和	一般社団法人	常務理事・事務局長
河本雅彦	一般社団法人ROKUAICLUB	理事
伊藤慧	NPO法人スポーツ指導者支援協会	プロジェクト・マネージャー
小池正通	NPO法人杉並アヤックスサッカークラブ	事業部



◆アンケート項目

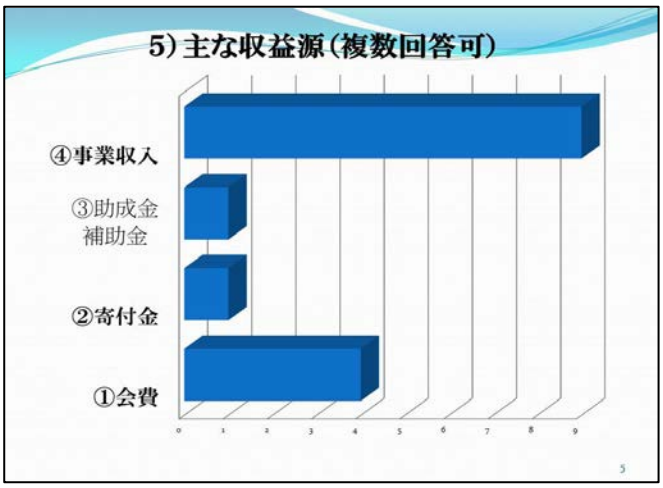
1）お名前　2）NPO法人名　3）現在のポジション
4）NPO法人の会員数
5）主な収益源
6）（設立に関わった方へ）NPOを設立した目的
7）NPO設立（法人格取得）のメリット
8）NPO設立（法人格取得）のデメリット
9）（設立に関わった方へ）NPO設立時に苦労した点
10）サロンが法人化する際のアドバイス・ご意見



社員数については、町クラブの方が多いので、20 名未満というところがほとんどでした。NPO のホームページなどを見ても、社員募集というのを載せているところはありませんね。NPO は NPO 法的に社員の資格を制限できません。つまり誰でもウェルカム。変なやつが入ってきたら困るので社員を募集していないのかなと思いました。社員は 10 名以上で設立できますので、その数さえいれば親しい人で議論ができます。

笹原：ちなみに今のサロンの場合、会員は全員議決権を持っているから全員社員ということになりますか。

小池：そういう形になると思います。
収入源については、ほぼ事業収入のみで、会費収入があるところもありますが、助成金・補助金については崔さんのところだけでした。事業収入がないと NPO は成立しないと考えてもいいかなと思っています。



5-a）事業内容（その1）

アミティエ（赤尾さん）	サッカーと野球のスクール事業
東京サンレーヴス他（崔さん）	各地域での講演・講習・シンポジウム、行政からの研究・調査依頼等。
文京教育トラスト（名方さん）	小学生の英語教室、中学生の学力支援活動等
神戸アスリートタウン（本多さん）	・体育館（グリーンアリーナ神戸）の運営受託 ・ウォーキング、親子体操、ヨガなどスクール事業 ・グラウンドゴルフ、フットサルなどの大会事業
社団法人X（北川さん）	サッカースクール事業

6

5-a）事業内容（その2）

ROKUAICLUB（河本さん）	施設管理運営、スポーツイベント企画マネジメント、スポーツコーチの派遣、物販、メガソーラーのプロデュース。
スポーツ指導者支援協会（伊藤さん）	教育事業：講習会の企画運営 映像事業：DVDの制作販売 紹介事業：食生活チームサポート、指導者派遣 普及事業：海外研修、スポーツラリー（勉強会）、サマーキャンプ

7

名方さんのところは、教育 NPO として文京区で活動されています。本多さんの運営受託というのは、指定管理者になっているのかなと思います。やはり、圧倒的にサッカーが多いですね。個人的にメガソーラーのプロデュースに興味を惹かれました。NPO の事業には 24 項目がありますが、得意分野を活かしてこのような事業もできるんですね。伊藤さんのところは、メーリングリスト等でご存知かもしれませんが、サロンが NPO 化した場合、もしかしたら競業するかもしれませんね。

6）法人を設立した経緯・目的

アミティエ（赤尾さん）	活動が営利目的ではないことを対外的に理解していただくため
東京サンレーヴス（崔さん）	プロバスケbjリーグのプロチーム以外のスクール・地域活動・後援会組織の運営。
日本スポーツコミッション（崔さん）	全国の地域活性化をスポーツを通じてまちづくり・健康づくりの促進、体育ではなくスポーツとして視点から施設の在り方を検証し行政への提案をする。
文京教育トラスト（名方さん）	子供の居場所づくりを地域に住む住民が自らつくろうとした。
社団法人X（北川さん）	ボランティアではない、質の高い指導者を正規雇用することを検討した結果、指導者が安心して仕事が出来、尚保護者が安心して子供を預けられるには法人化を進めることが一番良いと判断した。
ROKUAICLUB（河本さん）	取引先に対する信用確保。

8

次に法人化した目的です。かなり詳しく書いてくださったのですが、ここでは抜粋させていただいています。文京トラストのように地域コミュニティになっている NPO も多いと思いますが、サロンとは少しタイプが異なります。北川さんのところは、ボランティア団体からの脱却ですよね。

7）法人格取得のメリット

アミティエ（赤尾さん）	トトの助成が受けられること
東京サンレーヴス他（崔さん）	民間法人よりも行政や地域社会に受け入れやすい社会的な信用がある。税制の優遇処置が受けられる。
文京教育トラスト（名方さん）	あまりないが、salonの場合は、教育関係者に対する信用度が少し上がる程度と思われます。
神戸アスリートタウン（本多さん）	・理念、使命、事業、顧客の再確認・社会的責任の明確化 ・助成金・補助金などの受給　・職員の雇用
社団法人X（北川さん）	1期毎の計画と中短期の計画も必要となり目標設定を常に考えるようになる。これをやらないと役員も職員もマンネリになり変化が無くなる。
ROKUAICLUB（河本さん）	信用度向上
指導者支援協会（伊藤さん）	会場確保がしやすい（NPO対象の施設等）社会的信用がある（特に学校関係者には多少イメージが良い？）
杉並アヤックス 小池	（競争）入札に参加できる。 指定管理者になることができる。

9

8）法人格取得のデメリット

アミティエ（赤尾さん）	資金調達力の弱さ
東京サンレーヴス他（崔さん）	NPO法人は（非営利団体で）暴力団や詐欺集団の隠れ蓑とされいくつかの事件化され信用率は一般社団法人よりも低い。
文京教育トラスト（名方さん）	毎年の手続き（総会や議事録作成など事務）が面倒くさい。
神戸アスリートタウン（本多さん）	諸手続き
社団法人X（北川さん）	役員へのリスクが大きくなる。
ROKUAICLUB（河本さん）	法人税、それに伴う色々な経費のアップ。
指導者支援協会（伊藤さん）	行政への報告書類の作成提出作業が煩雑になりやすい 法人に対する誤ったイメージで受け取られやすいため、活動を理解されにくい（NPOの場合は、ボランティア団体という認識は未だ根深くあります）
杉並アヤックス 小池	ステークホルダー（利害関係者）の目にさらされる。解散登記するにも費用がかかる。解散には設立の何倍もの手間がかかる。

10

次にメリットについてです。トトについては、サロンでも狙っていけるかと思います。法人化すると免税措置が受けられるというメリットもあります。本多さんは、「顧客」というものを意識されています。サロンは、いまは会員相手にやっていますが、法人化して事業を大きくすると顧客を意識する必要が出てくるかと思います。入札や指定管理者についても、参加できます。鹿島アントラーズも現在鹿島スタジアムの管理をしていると思います。

次にデメリットについてです。

赤尾さんからは NPO を取得しても資金調達できないという意見がありました。僕自身が関わった年収 1,000 万円を越える NPO 法人の理事長さんからもローンを借りようとしても審査が下りないという話がありました。NPO を取得しても金融機関には信用はないと話していました。信用については、最近でも復興予算の悪用なども言われています。

毎年いろいろな報告書を出さなければいけないので、手続きが面倒というのはありますね。

毎年 7 万円、利益がなくても法人税を取られます。売上が 1,000 万円を越えると消費税も取られます。

笹原：それは会費も含めてですか。

小池：そこが難しいところみたいですね。会費などにはかからないけど、会員証などを発行するときの費用などはかかってしまうなど細かい部分があるようです。

伊藤さんからは法人に対するイメージに関して意見がありましたが、私も中間 NPO という NPO を支援する NPO に関わったことがあるのですが、本当にいろいろな人が来ます。うつの人だったり、不登校の人だったり、NPO と名前を打っただけで何でも相談できると観違いするケースもあるようです。

9）法人設立時に苦労した点

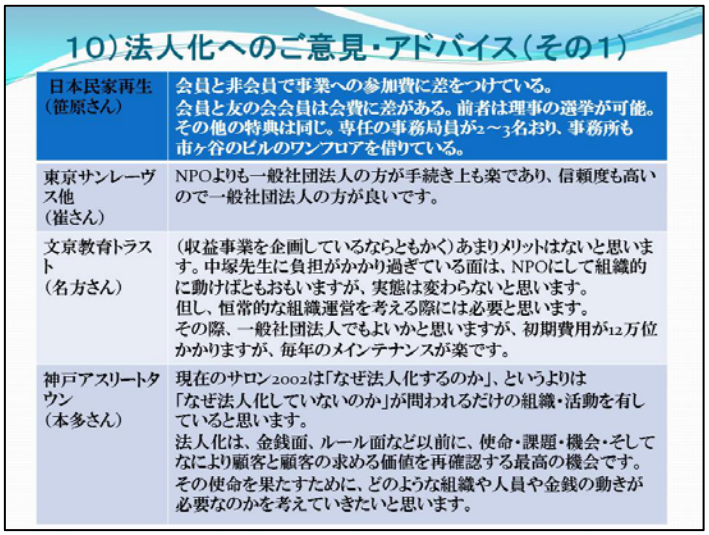
アミティエ（赤尾さん）	何の知識も無いまま自力で行いましたが、行政の窓口に申請書類のチェックを受けてやり直しを2、3回したのが面倒だと感じたくらいで特に苦労は感じませんでした
東京サンレーヴス他（崔さん）	ある種の人達だけの集まり、既得権利化されないよう公平化することが重要である。
文京教育トラスト（名方さん）	コンセプトを重視したので、1年位にわたり、なぜ作るのか議論した点。
社団法人X（北川さん）	社団法人から一般社団法人に移行したが申請書類が煩雑。会計事務所には月次処理（仕分けは自前）と決算処理（帳簿の作成）で年間45万程払っています。
ROKUAICLUB（河本さん）	特になし。

ステークホルダーの目にさらされるというデメリットもあります。私自身が知っているケースで、

小中学校のサッカースクールをやっている NPO が、3 年間会計報告を怠り、認証を取り消されたというケースがあります。そうなってしまうと地域の中でも悪いイメージがあるのではないかと思います。宮城島さんからは登記にはあまりお金がかからないけど、解散には 10 万円くらいかかるという話がありました。さらに、解散時にはものすごく多くの書類が必要になりますので、解散のことも考えておかないと後々大変な思いをするようです。

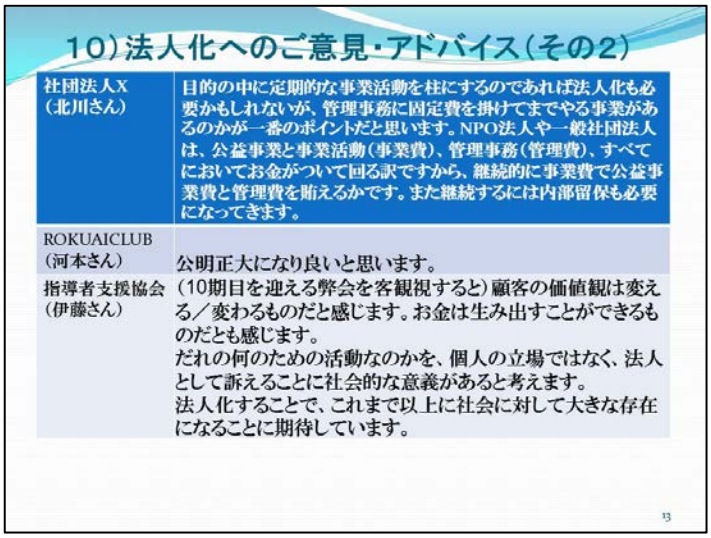
次に苦労した点です。アミティエの赤尾さんは 2~3 回手続きに通ったようです。やはり、1 回でクリアというのは難しいようです。

北川さんからは税理士さんに年間 45 万円ほどかかるとのことでしたが、1 つ抜け道があって、法人税を払う時に税理士さんを頼まなくてもできます。年間予算が 2,000 万円以上だと難しいと思いますが、ある程度の規模であれば税理士さんを使わなくてもできますので、会計に詳しい方に頼めば、この部分はカットできると思っています。



10）法人化へのご意見・アドバイス（その1）

日本民家再生（笹原さん）	会員と非会員で事業への参加費に差をつけている。 会員と友の会会員は会費に差がある。前者は理事の選挙が可能。 その他の特典は同じ。専任の事務局員が2～3名おり、事務所も市ヶ谷のビルのワンフロアを借りている。
東京サンレーヴス他（崔さん）	NPOよりも一般社団法人の方が手続き上も楽であり、信頼度も高いので一般社団法人の方が良いです。
文京教育トラスト（名方さん）	（収益事業を企画しているならともかく）あまりメリットはないと思います。中塚先生に負担がかかり過ぎている面は、NPOにして組織的に動けばともおもいますが、実態は変わらないと思います。 但し、恒常的な組織運営を考える際には必要と思います。 その際、一般社団法人でもよいかと思いますが、初期費用が12万位かかりますが、毎年のメインテナンスが楽です。
神戸アスリートタウン（本多さん）	現在のサロン2002は「なぜ法人化するのか」、というよりは「なぜ法人化していないのか」が問われるだけの組織・活動を有していると思います。 法人化は、金銭面、ルール面など以前に、使命・課題・機会・そしてなにより顧客と顧客の求める価値を再確認する最高の機会です。 その使命を果たすために、どのような組織や人員や金銭の動きが必要なのかを考えていきたいと思います。



10）法人化へのご意見・アドバイス（その2）

社団法人X（北川さん）	目的の中に定期的な事業活動を柱にするのであれば法人化も必要かもしれないが、管理事務に固定費を掛けてまでやる事業があるのかが一番のポイントだと思います。NPO法人や一般社団法人は、公益事業と事業活動（事業費）、管理事務（管理費）、すべてにおいてお金がついて回る訳ですから、継続的に事業費で公益事業費と管理費を賄えるかです。また継続するには内部留保も必要になってきます。
ROKUAICLUB（河本さん）	公明正大になり良いと思います。
指導者支援協会（伊藤さん）	（10期目を迎える弊会を客観視すると）顧客の価値観は変える／変わるものだと感じます。お金は生み出すことができるものだとも感じます。 だれの何のための活動なのかを、個人の立場ではなく、法人として訴えることに社会的な意義があると考えます。 法人化することで、これまで以上に社会に対して大きな存在になることに期待しています。

13

次にご意見・アドバイスですが、崔さんと名方さんから一般社団法人の話がありましたが、一般社団法人は設立時に 12 万円程かかります。本多さんからは顧客の話がありましたが、ドラッガーが「我々は今どこにいるのか」と盛んに言っていますが、サロンが「どこにいるべきなのか」というご意見かと思います。

伊藤さんからは、法人として訴える意義という意見がありますが、法人化した場合は、任意団体としてのサロンではなく、サロンが前面に出るわけですので、その点に　関するご意見かと思います。

全般的に簡単にまとめてしまいましたが、NPO に従事されている方が、ご意見されましたので、いろいろな意見が上がってきました。

どの方にも共通することが、「サロンにちゃんとお金があるのか」ということが文章の裏に見えて取れます。宮城島さんからもメールをいただいたのですが、法人を設立することと、法人の収益を上げることは違うということがあります。法人を作るのは費用がかからないので、その後の固定費さえ抑えてしまえば、法人としては活動ができます。先ほど中塚先生からもご説明があったように、サロンがここまで来るには紆余曲折があったのかと思いますが、個人的にはまずは法人化してしまった方がいいのかとも思いました。固定費については、最低限でいくらでも賄えるはずなので、サロンらしさを残しながら、まずは作ってしまってもいいかと思っています。私からは以上です。

５．法人化事例紹介１（日本民家再生協会）

奥山：最後に笹原さんから現場の目からということで事例を紹介いただければと思います。

笹原：私は日本民家再生協会に友の会会員として入っています。今日はじめて気がついたのですが、この協会では友の会と他の会員というのを分けていて、会員は議決権を持つ社員だということが分かりました。友の会の会費が年間 6,000 円で、社員は 10,000 円です。この会の設立が 1997 年、サロン設立の時期と似ています。NPO 法人になったのが 2001 年です。会員数が 2012 年度末で、正会員（社員）460 名、友の会会員が 770 名、両方合わせて 1230 名。この会は残念ながら人数が年々減っています。事業規模は、収入が年間 1,900 万円です。どんなことをやっているかと言うと、基本的な理念として日本の古民家を残していこうということで、民家の啓発普及活動、実際に民家の再生を行う事業､古民家を使った地域活性化といった事業を柱として考えています｡機関紙を出したり、古民家再生事業の本を出したり、フォーラムを毎年行なっています。これはサロンのシンポジウムのような定期的な活動になります。それから、イベントを行う時は会員と非会員で差を付けています。例えば、現在募集しているもので言えば、9 月に神奈川県の茅葺き民家でビアパーティーを行うのですが、参加費を会員、非会員で分けています。他に古民家を見に行くツアーなどイベントは頻繁に行なっています｡組織としては､専門部会を設けていて､文化企画部会､民家まちづくり会､民家再生の技術部会などそれぞれの部会でイベントを行なっています。他に、民家バンクというのを行っていて、民家を譲りたい人と買いたい人のマッチングを行い、マッチングがうまくいくと協会に３０万円が支払われるようになっています。私も実はこの民家バンクで古民家を譲り受けました。今年の総会の議事録を見ると、重点課題として、会員がイキイキと活動できる組織づくり、活動の活性化、財務基盤の強化というのが上がっています。会員数が年々減っているということに危機感を持っているようです。先ほど市ヶ谷に事務局があるとお伝えしましたが、この部屋と同じくらいの広さの部屋を借りていて、専従だと思うのですが、職員が 3 名います。収支の記録を見ると給与通勤手当というのが合計で８６０万円かかっています。ちなみに地代・家賃は２４０万円くらいです。

中塚：フルタイムじゃないよね？

笹原：違うかもしれませんね。

　ちょうど明日そこに行こうと思っているので、行ったらまた話を聞いてきます。私がこの会に入ったのは去年で、設立の経緯なども全然知らないので、明日きいてみようと思います。他にこの会について質問はありますでしょうか。

奥山：給与と家賃で 1,100 万円、年間予算が 1,900 万円、うらやましいですね。

笹原：事業はほとんどが黒字化していますね。

参加者：結構お金になりそうな民家バンクなどの事業が核になっているんですかね。

笹原：実際に去年民家バンクで取引がなされたのは２件だったようです。

中塚：本当はこの NPO は古民家を発掘してバンクに登録することを第一義に置いているのでは。

笹原：そうですね。

参加者：同じようなことをやっている民間会社とどのような関係にあるかも気になりますね。ただ、NPO としても事業性を取りやすい事業ですよね。

笹原：民家そのものだけではなくて、古材の取引もやっていて、会員も個人だけではなく、事業者も入っています。

金子：友の会 6,000 円、社員 10,000 円以外にも年会費のようなものがあるんですか。

笹原：入会金、事業者登録料があります。

金子：給与と家賃が賄えるくらいはあるんですね。

小池：全国的な組織ですよね。連絡などはどうやって取り合っているんですかね。

笹原：先ほど専門部会というのがあると話ましたが、その他に地区組織というのがあります。

中塚：この NPO は登記はどこにしているのですか。

笹原：東京だと思います。

６．法人化事例紹介２（かながわクラブ）

茅野：かながわクラブの理事をやっています茅野と申します。サロンには 2~3 年ぶりに来ました。NPO 法が出来てすぐに、地元のサッカークラブを法人化しました。スポーツクラブで法人化したのは全国で札幌バーバリアンというのに続いて２番目です。ですので、あちこちに呼ばれていて、その中で中塚さんともお知り合いになったという経緯です。今年間の予算規模は 4,000 万円くらいになっていまして、常勤２名の体制になってから 10 数年かと思います。だいたい人件費が、非常勤コーチが 20 名くらいいますので、全部合わせると 1,200 万円強くらいの人件費を払っています。事務局が大きくなってきて事務局の携帯電話も分けた方がいいだろう、法人化しないとスタジアムなどの貸し借りも難しいだろう、また学校開放の施設を借りに行くのに我々は法人格を持っていると格好が付くだろうと、この辺がメリットになるかと思い法人格を取得しました。現在では、総合型のスポーツクラブで法人格を持っていないところはほとんどないので、我々は toto の補助金や文科省の受託も受けているので法人格を取って、総合型にして、規模を大きくしたのは成功だったかなと思います。はじめにびっくりしたのは登記して１ヶ月もしないうちに税務署から納税通知書が送られてきたことです。登記所が国税局に送って、国税局が都道府県税務署と市町村税務署に送るので１ヶ月もしないうちに納税通知書が来ます。補助金もらう前に税金収めるところからスタートします。横浜の場合は、７万５千円で、この規模になってしまうとこの額は大したことないのですが、赤字でも払うことになるんです。基本的にうちは収益事業をやっていないので納税の義務はないはずなのですが、ここは気をつけています。小学生からトップチームまで持っていますが、小学生もスクールになると完全に課税対象になりますので、それまでスクールやクラブと呼んでいたものの名前を変えて、営利目的でやっているのではないということを明確にしました。

社団法人でも NPO でも社員が不特定多数のために活動するから公益性が認められます。同窓会のように特定の人のために活動するのでは公益性は認められません。ですから、認可される可能性はありません。サロンのメンバーが集まって世の中の不特定多数のために何かをする。講演会をするだとか、雑誌を出すだとか何かをするから公益性が認められます。私のクラブの場合は、NPO の社員は、お金を出して、汗を出して、コーチを雇ってサッカークラブ、そのクラブ員が約 280 名、を運営する。その他にスポーツクラブを経営していますので、コーチを雇って、ヨガ教室や太極拳教室などを展開して市民のためにサービスを提供するというスタイルを取っています。

☆かながわクラブホームページ　http://www.kanagawaclub.com/

例えば、学会などはどこも法人格を取っていないと思うのですが、それは事業をやっていないからで、事務局に常勤を置いたとしても事業ではないので。任意団体で人を雇っている場合は、源泉徴収だけ気にしておけばいいのですが、法人格を持ってしまうと消費税が必ずかかりますので、その調査が来るという前提に立って、税理士さんを雇わざるを得なくなると思います。うちはクラブ員に税理士さんがいたので、10 年くらい無料でやってもらっていたのですが、さすがに音をあげられまして今はかなりの金額をちゃんと払っています。源泉徴収と法人税くらいであれば大したことないんですが、消費税が入るとややこしくなります。簡易課税制度が利用できないほどの財政規模になれば、税理士さんに経費を払うのも仕方がないとなってきますが、財政規模が数 100 万円の段階で税理士さんに経費を支払うのは厳しいので、事業規模をどのくらいまでするかも考える必要があります。

ベルマーレは、J リーグ入る時に株式会社にしたのですが、ボランティアへの対応や小学生を指導して回る経費などが株式会社と一緒になると極めてやりにくいということで、現在株式会社ベルマーレと NPO 法人湘南ベルマーレの２つに分かれています。NPO の方は小学生にサッカーを教えたり、ソフトボールなどの採算性が取れないところをやっています。採算性が取れるところを株式会社ベルマーレでやっています。例えば、サロンがこれからある事業を始めようといった時に、サロンが法人格を取るのではなくて、その事業が株式会社や NPO 法人格を取るというのは全然ありうる話で、JFA は財団法人サッカー協会ですが、J リーグは株式会社でやっているように、それぞれの運営組織にどの法人格が適切かという議論があっていいかと思います。サロンの場合、社心グループから始まったという生い立ちと、事業を行うというのは異質の話なので、同じ法人の中で事業本部的に区分して経営していくやり方がないわけではありませんが、組織を分けてしまった方がすっきりするかもしれません。

小池：つくば FC という知人がやっているところが、つくば FC というサッカーの方と、グラウンドを作るつくばフットボールクラブという２つに分けています。

茅野：必ずしも NPO は万能ではないので検討する余地があると思います。認定 NPO になって寄付金を集めようとするのはハードルが高いんですね。

７．ディスカッション

１）会員資格について

中塚：茅野さんの話で思い出したんですが、かながわクラブはスポーツ団体が NPO 化した初期の事例だったからあちこちに呼ばれていたのだと思います。その中で私が印象に残っているのは、日本クラブユース連盟のシンポジウムでお聞きした、NPO になって会員のとらえ方をがらりと変えたという話です。任意団体だった時は小学生の子どもたちが会員だったのが、NPO は社員が公益を提供し、それに対する顧客が子どもたちということになってくるから、会員の定義がまったく違ってきたと。ですので、我々がこの話をする時に、社員が誰で、顧客が誰かを押さえなければいけないと思います。

サロンとしてできる事業の 1 つとして本多さんと話しているのが、U-18 のフットサル大会を NPO 法人サロン 2002 が担うということです。U-18 フットサルの全国大会は 2 年間オーシャンアリーナでやっていますが、これまでは「プレ大会」という位置づけで、いずれはサッカー協会公認大会としてオフィシャル化していこうという話でスタートしています。この大会の運営を、サロン 2002 の事業として請け負うことができるのではないかということです。今年度、つまり 2014 年 3 月の大会は日本フットサル連盟主催ですが、来年 8 月には、日本サッカー協会（JFA）主催大会として第 1 回の全国大会が始まります。今後は 8 月の大会を U-18 のメジャー大会として育てていくことになりますが、3 月の大会も継続したいという希望を、現場に近い人たちは持っています。この大会を、たとえば日本フットサル連盟と連携をとりながらサロン 2002 で担っていくことができないかと考えています。いま、来年 3 月と 8 月の両大会をセットでスポンサーセールスをやってもらっていますが、3 月の方がうまく集まらない状況です。日本フットサル連盟が先日 toto の申請をして、それが通ったということですが、サロンが 3 月の大会の担い手になって、toto の助成を受けながらやっていくのもありかなと思っています。

白井：現在会員全員が同等のレベルになっているのを、法人化した時にどうしたらいいか。民主主義としては全員同レベルでもいいかもしれないけど、それでは何も進まない。今笹原さんがおっしゃったのは、会員が社員なんですね。友の会の会員が社員ではない「会員」と呼ばれている人たちなんですよ。それがごっちゃになりやすいんですが、社員はあまり多くなく、せいぜい 20 名くらいがいいのかなと思います。そうすると、今のサロンをそのまま移行するのは結構大変だと思います。そうすると、事業を行う別組織を立ち上げる方がいいのかもしれませんね。

中塚：それについては、サロンのホームページの「プロジェクト」のところに記載されています。「プロジェクトに書かれている意味が分からない」という質問を受けたことがあります。サロンはゆるやかな組織で、月例会では結論を出さないけど、たとえば月例会のやり取りなど、このネットワークの中で出た話からプロジェクトを立ち上げて事業化していくことができるうにしているんです。プロジェクトのうち、法人格を持つものが出てくるかもしれないということも当初から考えていました。それがホームページに載っている文章です。今の話で言うと、「U-18 フットサルプロジェクト」が法人格を持ってやっていくというようなイメージですね。

参考：

2. プロジェクト

会員は誰でもプロジェクトの発起人になることができます。プロジェクトメンバーは会員でなくても構いませんが、

会員の紹介が必要です。プロジェクトは基本的には独立採算、自主運営で進めてもらいますが、会員の合意が

得られれば、全体プロジェクトに発展することもあります。会費の一部をプロジェクト活性化のために活用することもあります。

プロジェクトのうちいくつかは、サロン 2002 から独立して、法人格を取得して活動を展開することになるかもしれません。その場合サロン 2002 は、人と情報の部分においてできる範囲でサポートします。（サロン 2002HP より）

笹原：今の白井さんの話で、サロンは現在会員 200 名くらいなんですよね。そして、会員の参加の形には濃淡がありますよね。よく参加する人もいれば、全く参加しないけれども毎年会費を払っている人もいますよね。そういう人たちは、友の会みたいな位置づけで十分で、よく参加する人には社員になってもらって、会費も差をつけることが可能かと思います。

白井：今まで並列でやってきたものに差をつけるくらいなら、新たに別組織として立ち上げたものに新たにお金を出してくれる人を探した方がいいんじゃないかなと思います。

金子：いまのサロンの他に、事業を行う NPO 法人サロン 2002 を作るというのはすっきりするかもしれないですね。ただ、両方とも活動を維持できるかという話はありますね。

白井：大きな事業を行うのであれば、事務局とかある程度専任を置く必要があるけれども、今のままであればある程度のアルバイト料を払うくらいで専任を置く必要はないと思います。

茅野：かながわクラブの場合、NPO の社員の年会費は 10,000 円なんですよ。そうするとなかなか NPO の社員にはならないですね。入会金も 50,000 円とハードルを高くしているんですが。

白井：NPO は入会を制限してはいけないというルールがあるから異質な人が入ってくるのを防ぐという意味もありますよね。

金子：社員になるために審査などもしているんですか。

小池：それはできないですね。

茅野：社員はこうあるべしという精神論はいっぱい書いてあります。

２）サロン自体の法人化？or 事業ごとの法人化？

中塚：最近 NPO を立ち上げられた住吉さんのところはいかがですか？

住吉：僕のところはまだ収益事業は考えていないので、何とも言えないのですが、いま話を伺っていて、サロンが NPO 法人化する必要性は本当にあるのかなと思っています。プロジェクトのような形で別法人を立ち上げた方がいいのかなとも思います。社員と会員を分けると、今までの平等感がなくなってしまうかもしれませんし、何のために法人化するかというとみんなに喜んでもらうためだと思うので、会員が少なくなってしまうようなことになると悲しいと思いますので、そのように感じました。

白井：サロンは活動しているわりに事業規模が小さすぎるというのがあるよね。NPO になるかは別として。もう少し規模があってもいいよね。

茅野：サロン自体が法人格を持つ必要があるかは疑問です。「このプロジェクトに対しては法人格を取得する」というやり方の方が分かりやすい。任意団体のサロンが事務局をその法人に委託するということがあってもいいと思います。

小池：岸君が考えているのは、サロンと業務提携して、事務局業務を自分が担いたいというものです。そうすると固定費がカチっと決まってくるので、目処が立つのかなと。また、委託すればいいので煩雑な作業は必要がないのかなと思っていました。

笹原：サロンの業務として事務局受託業務ができるのではないかというのも岸君は言っていますよね。

白井：サロンとして NPO 法人格を持っていた方が行政からの事業を受けやすいとかはあるかもしれませんね。

中塚：岸君の話の続きで言うと、僕は彼が言っていることがよく分かりますが、「岸君が」というように特定の個人が担うというよりも、サロンの事務局を明確化して、組織として担っていくというイメージです。そして、サロンの事務局が、例えば DUO リーグの事務局を請け負ったり、U-18 フットサル大会の事務局も、あるいは月例会の運営も請け負うようなイメージを持っています。個々のプロジェクトが法人格を取得するというのも悪くはないと思うのですが、実は僕たちの周りに事業の種みたいなものはいっぱいあるので、それらをひとまとめで支援できる形の方がいいのではないかというのが私の考えです。

茅野：それは分かりやすいですね。NPO を支援する NPO と同じように、サロンが NPO としてさまざまな事業を支援していくというのは。

中塚：昔から分かりにくいのは、「サロン 2002」というのは組織の名前であると同時に事業の名前でもあるんですよ。「サロン 2002＝月例会」みたいな。ですからそこを整理して、月例会を「サロン 2002 のゆるやかな事業の一つ」と位置づけ、それを運営する「組織としての NPO 法人サロン 2002」をより明確化するということですかね。

金子：新しい法人をサロン 2002 とは別の名前でいくということもできますね。

中塚：登録上の話としては、ですね。

笹原：そうすると今の会員は NPO 法人の会員ではないですよね。

小池：友の会の会員ですよね。

茅野：例えば、ベルマーレは株式会社ベルマーレと NPO 法人ベルマーレであえて同じ名前を使っているんですよ。同じベルマーレで一緒だと誤解している人はどんどん誤解させてしまっていて、僕はそれで良いと思うんです。

小池：サロンの場合は、現在ゆるやかな中でもう１つサロンができちゃったら説明が難しいと思います。

茅野：サロン 2002 事務局とかサロン 2002 プロジェクトチームとか少し名前を足すだけでもずいぶん違うと思います。

笹原：私は別組織にする必要はないと思っていまして、新たに社員を募集すれば良いと思います。

中塚：サロンは毎年、全会員に入会（会員資格継続）の意思を確認してきました。以前は年度ごとに、Give and Take ができるかどうか、会員として関わることができるかどうかを問うていました。つまり、当該年度の名簿原稿を提出し、会費を納入してはじめて会員資格が更新される、そうしない人はみな退会ということにしていました。それをあるところから、「退会の意思表示をしない限り継続」と改めました。“志”に賛同する仲間を逃さない、ネットワークをより広げていこうという当時の願いを反映させた対応でした。

はじめからわかっていたことではありましたが、この改革以降、コアな会員と薄くなってきている会員というように、サロン 2002 に対する意識の違いが徐々に大きくなってきている傾向はあると思います。このタイミングで、１つプレミアリーグを作って、会員資格を整理するというのも良いかと思います。もともと僕らが持っていた会員のイメージで再募集するということです。だから NPO 法人サロンを別組織にする必要はまったくないと思います。

笹原：今の会員はサロンが NPO になったところで何も変わらないと思います。

金子:情報開示についてなど考えると任意団体のサロンと事業を行う NPO 法人サロンは分けた方がいいかと思います。

笹原：毎年総会の時に中塚さんが委任状を取ることに苦労していますよね。意思決定を行う社員を分ければ、この手間もなくなると思います。

白井：NPO 法人になった時に中塚先生がそのままの形でやっていけるかという問題もありますよね。

中塚：サッカー協会の仕事をする時は兼業願いというものを提出しています。サロンのチェアマンやサロンの理事というのも、毎年、忘れていなければ、兼業願いを出しています。

金子：事業を行うために NPO 法人を作るのであれば、会員をある程度絞るなど事業を行いやすい形にしたらいいと思います。

笠野：去年まで toto の助成課で働いていたので、先ほど話のあった収支決算の部分を業務として行なっていたのですが、どんな事業を行うかが大切だと思います。toto の助成も基本的には法人に対してではなく、事業に対して行なっています。フットサル大会を行うということであれば全然構わないんですが、サロン２００２の月例会に助成金を出すということになると難しいと思います。あと、調査・研究にも助成金は出ます。ただ、スポーツの振興を主たる目的とする法人が主催する事業に対してではないと出せません。ですから、DUO リーグの事務局を行うなどでは出ません。学会に助成を出した実績もないと思います。

笹原：何のための法人化かというところが大切ですよね。

白井：何かを行うためには法人格を持っていた方がいいということもありますよね。

笠野：toto の申請も 1 年間実績のある法人でないと応募できませんので、まず作るというのも 1 つの方法だと思います。

３）NPO 法人？or 一般社団法人？

参加者:先ほどのアンケートの中で NPO 法人よりも一般社団法人の方が手続きが楽という話がありましたが、その辺の比較についてはどのようになっているんでしょうか。

笠野 : 私の友人がサッカークラブを作って最初 NPO 法人で登録しようとしたんですが、税理士から社団法人の方が手続きが楽だと言われて、結局一般社団法人で登録しました。

公益社団法人、公益財団法人ができた時に、そこのハードルは高くしたんですが、一般社団法人、一般財団法人のハードルは下がりました。具体的にどこまでどう下がったか、NPO 法人との垣根がどうなったかは私はよくわかりません。

NPO 法人の方が一般社団法人より税金は優遇されるんですよね。

公益社団法人にならない限り税制の優遇はありません。一般社団法人も NPO 法人も利益の配当はできません。中で使うことはできます。

金子：「〇〇協会」などの業界団体がだいたい一般社団法人ですよね。

奥山 : 聞けば聞くほど、NPO 法人と一般社団法人が同じに見えてくるのですが、どのような性格の違いがあるのでしょうか。

参加者： 1 番違うのは NPO 法人は 20 の分野に限定してやることが認められているという点だと思います。

白井 : NPO はボランティアだという認識もされていますが、公益性の高いことをやっているというイメージが強いですよね。

茅野：NPO も認定 NPO になるかどうかで扱いが全然違います。

笹原 : 以前は社団法人を作るのが難しかったので NPO 法人を作る意味があったと思うのですが、今は社団法人も簡単に作れるようになったので、NPO のメリットというのは何なんでしょうか。

茅野：一般社団法人は公益性を問わないというところまで落としてしまったので、内輪の組織に法人格が欲しいという時は一般社団法人でも良いかと思います。

参加者：公益性の高い非営利活動を行うのであれば、NPO 法人の方が良いということですね。

茅野 : ただメリットという面で見ると、NPO だけがグラウンドを借りる時に優遇されるなどは特にないので、中途半端ではありますよね。

現在公のところが仕事の発注先と考えた時に、法人格を持っていることが最低条件にはなりますね。社団法人だと内向きのこともできますので、社団法人であれば今のサロンの会員を社員にして、そのままの形でできるかもしれないとは思いますね。

⇒一覧表を参照。

中塚：いずれにしても、この機会にこの組織の在り方を見直すということはやっていきたいことで、この組織全体としてか、事業としてかはともかく、なんらかの法人格を取得する方向で引き続き話を進めていく。さらに、それが NPO がいいのか、社団がいいのかということについては、まだ分からない要素もあるので、引き続き検討していく必要がありますね。
安藤さん、遅れて来られて最後に何かありますか。

安藤：今までのサロンは残しておいて、事業をするための組織として NPO 法人サロンを立ち上げるということに関しては、私もその方がいいのかなと思いました。今後他の組織から依頼を受けたりするケースも出てくるだろうし、僕らとしてサロン２００２の活動がしやすくなるというメリットがあるのではないかと思います。

奥山：私は今日の話から、外部からどう見られるかも考えた方がいいと思いました。なんとなくですが、NPO と聞くと良いことしている人たちのイメージが強いです。お客さんのことを考える必要が出てきたのかなと思いました。やるからにはみんなに知られたいというのがありますし、そのために法人格は欲しいと思っています。

金子：世の中であまり陽のあたっていないスポーツをサポートするとか、何をやるかが見えてくればどのような法人が良いかも自ずと見えてくると思います。次回はもっとそこが話合えればと思います。

８．今後のアクションプラン

笹原：今後いつまでに何をするかだけまとめましょう。

奥山：法人格の違いについて調べるべきだと思っています。

笹原：サロン全体を法人化するのか、事業を行う法人を別に設けるのかについても議論しないとだめですよね。

中塚：NPO プロジェクトのメーリングリストだけではなく、普通のサロンのメーリングリストを使って流していこうよ。

笹原：どのような事業をするかについてはブレーンストーミング的にいろいろな意見を募りやすいですね。逆に、全体にするか、一部にするかというのについては、説明が難しいのと動きが遅くなるのではとも思います。

茅野：それぞれ細かい部分で意見を募ってもなかなか難しいので、A 案、B 案、C 案くらいを作っていただけると議論がしやすいかもしれませんね。

白井：こういう事業をやっていきたいからということを明示した方が良いと思います。

金子：活動する場所も登記する際に決めないといけないですよね。

白井：実際、登記上の事務所と事実上の事務所が違ってもそれは大丈夫です。

茅野：NPO の登記場所に設定しますとものすごい量の郵便物が来ます。年に１～２人、色んな人が来ます。個人の自宅だとご家族の理解がないと大変かと思います。

笹原：どんな人が来るんですか？

茅野：雇ってくださいとか、寄付くださいとか、物を買ってくださいとか。気を付けないと、あまり変なこともできないので。あと電話は個人のものと分けた方がいいと思います。

奥山：ネットカフェのようなところで、登記場所にさせてくれたり、お金を払えば電話を引かせてくれたりするところもあります。

茅野：会議室については法人格を持っていると今簡単にいろいろなところが取れます。

中塚：具体案を作るのを急いでできるといいですね。

奥山：組織の再構築と事業案についてですか。

中塚：今のサロンをそのまま法人化するという案と、事業ごとに法人化する案と、その中身も社団か NPO かという、そのあたりを整理して 10 月くらいの月例会でもう 1 度やりませんか。
⇒１０月２７日１８時～　に決定

笹原：組織の在り方に関するアンケートを 9 月末くらいに出せるといいですね。

以上