≪2021年4月（通算294回）月例会報告≫

＊＊

サロン2002の「これから」を考える②

―理事長からの問題提起－

＊＊

【日　時】2021年4月16日（金）19：00～21：10（終了後はオンライン懇親会　～23：30）
【会　場】オンライン（Zoom）
【テーマ】サロン2002の「これから」を考える②－理事長からの問題提起
【演　者】中塚義実（NPO法人サロン理事長／筑波大学附属高校）
【指定発言者】　注）サロンへの「思い」や「願い」を述べていただく方々
・仲澤眞（筑波大学）…「社心グループ」時代を知る理事長の研究室同期。Jリーグ観客調査を継続中
・梅澤佳子（多摩大学）…仲澤氏とともに理事長の研究室同窓生。ご子息もサロンファミリー
・井上俊也（大妻女子大学）…「社心グループ」時代からの同志。サロンから一時離れるが復帰
・山下則之（元Jリーグアカデミー・リーダー）…情報発信PTの議論を経て2021年度からNPO会員に
・柳井隆志（筑波大附高＆筑波大蹴球部OB）…理事長の教え子で2020年度よりNPO会員に
・小島裕範（経営コンサルタント）…筑波学園バルバロスOB。2000年前後「サロン2002inにいがた」主宰
【参加者17名】 注）★はNPO 会員
浅見明子、★仲澤眞（筑波大学）、★梅澤佳子（多摩大学）、★金子正彦（会社員）、北原由（高校教師）、熊谷建志（FC城東代表）、★小池靖（会社員）、★小島裕範（経営コンサルタント）、★嶋崎雅規（国際武道大学）、★田中俊也（三日市整形外科）、★茅野英一、徳田仁（㈱セリエ）、★中塚義実（筑波大学附属高校）、★本多克己（㈱シックス）、本郷由希（会社員）、★柳井隆志（筑波大附高＆筑波大学蹴球部OB）、★山下則之（元Jリーグアカデミー・リーダー）、
【懇親会からの参加者】井上俊也（大妻女子大学）
【月例会報告】中塚義実

【目次】
はじめに（月例会案内より）
Ⅰ．サロン2002の「これまで」－歴史からみえるもの（理事長＆指定発言者）
Ⅱ．サロンファミリー（含NPOサロン）の「いま」－何が問題か（理事長）
Ⅲ．サロンファミリー（含NPOサロン）の「これから」－ディスカッション（指定発言者＆全員）
　１）会員とメンバーの再定義－「サロンファミリー」のあるべきすがた
　２）月例会の再定義－名称／内容（テーマ・演者）／方法（企画・告知・実施・報告）
　３）「誰に」「何を」発信するのか？－できることとすべきこと

はじめに（月例会案内より）

2014年度の法人化からすでに7年が経過しました。法人化前からサロン2002の「あり方」については何度も、さまざまな形で議論してきましたが、4月の月例会はサロンファミリー限定の意見交換の場とします（6月19日(土)15時からのNPOサロン総会後にも意見交換会を設ける予定です）。

簡単に情報交換ができるようになった反面、じっくり腰を据えて「あり方」を考える機会が減っていると感じています。そこにやってきたのが「新型コロナ」。これまで当たり前だったことを見直す機会となり、できることとできないこと、すべきこととそうでないことを見きわめる1年となりました。いまも続きます。一気に進んだ（または停滞が浮き彫りになった）社会のありようと人々の意識の変化を踏まえ、サロン2002の「あり方」を、次の時代に向けて整えていきたいと思います。

理事会を中心に、月例会やプロジェクト等で議論を進めてきましたが、「いつも同じ人とばかり意見交換している」感があります。一方で、会費の督促など久しぶりに電話等で話をすると、皆がそれぞれの環境で、いろんな思いを持ちながらNPOサロンに、サロンファミリーに関わっておられることがわかります（「深い思い入れはない」のも含め）。

4月下旬の理事会前に、「久しぶりの方々」が参加できる4月16日に月例会を設定しました。理事長から、これまでの経緯といま問題となっていることを提示しますので、指定発言者の方々にコメントをいただければと思います。ご自身とサロンのかかわりを踏まえ、これからのサロンへの「思い」や「願い」をざっくばらんに語り合うことができればと思います。

「月例会」「サロンファミリーとNPOサロン」「サロンの事業（何ができるか／すべきか）」「サロンの経営（持続可能な組織運営）」などがトピックになろうかと思います。

終了後の懇親会も含め、気軽にご参加ください。

Ⅰ．サロン2002の「これまで」－歴史からみえるもの（中塚義実）

１．「社心グループ」から月例会「サロン2002」の開催へ

サロン2002の前身となる「社心グループ」については、すでに何度か紹介しているとおりである。今日はそのときのことを知る方も何名かおられるので、ターニングポイントとなったところを押さえながら確認していきたい。

1980年代後半から不定期に活動していたこのグループは、当時JFAの委員会として位置づけられていた科学研究委員会のサブグループである。JFA科研の研究活動ー「育成期サッカー環境の調査」や「サッカータレントの発掘方法に関する研究」などーを担う研究の「実働部隊」であったとともに、メンバー間のレベルアップを図る勉強会を定期的に行うようになり、それがのちの「サロン2002の月例会」となる。

1997年3月26日付で「社心グループの皆さま」宛に送信されたメールは、従来の「社心グループ」のあり方、名称の見直しについて、メンバーからの意見を求めるものであった。

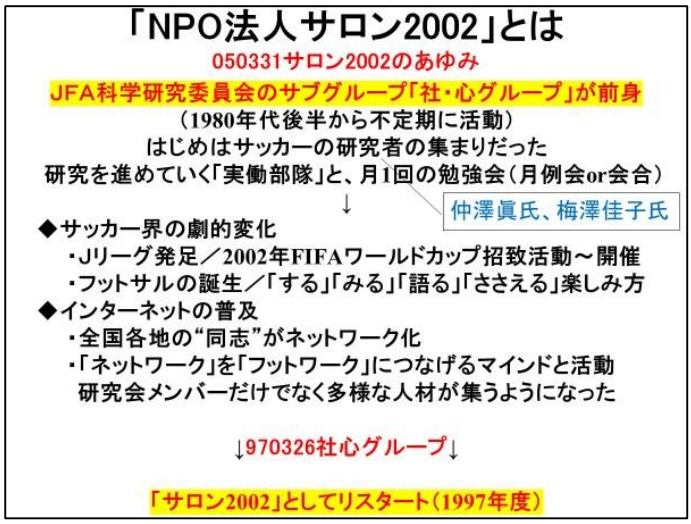
ポイントは次のとおりである。

１）「社心グループの会合」と呼んでいた月1回の情報交換会は従来通り続けていく（以下略）

２）情報交換会の名称を、「社心グループ」とは別に、何か気の利いた名前に変更したい（以下略）

３）情報交換会の日程と場所を、毎月同じところに設定したい（以下略）

４）実働部隊としての「社心グループ」は存続する。



この背景には、Jリーグ発足とFIFAワールドカップ招致活動～開催決定に至るサッカー界の劇的変化と、サッカー情報を求める多種多様な人材が「社心グループ」の会合に集まるようになったことが挙げられる。当時、会場はお茶の水女子大の杉山進研究室（体育館わきの教官室）であったが、夜間、女子大にぞろぞろ人が入り込むのが、まだおおらかな時代だったとはいえ、主催する側として対応しなければならないと感じられたのは確かである。

名称変更にあたり、仲澤眞氏と中塚が電話で話をしたことが記録に残っている。「サロン」にするか「クラブ」にするかを相談し、「サロンでいこう」ということになった。響きがよかったのと、「社交の場」の雰囲気を大事にしたかったのだと思う。

このあたりのことを含め、仲澤眞さんにコメントをいただきたい。仲澤さんは、中塚とは学生時代の同級生で、アイウエオ順の体育実技のクラスも一緒、そして体育社会学研究室の同期生でもある。

仲澤さんに続いて、同じく体育社会学研究室で共に過ごした梅澤佳子さんにもコメントをお願いしている。当時のことから、サロン2002への関わり、いまの思いなどをコメントしていただきたい。

指定発言1．仲澤眞

本日はこのような機会をいただきありがとうございます。最近は不義理をしていますが、できればNPOの会員として「関わっていたい」という思いがある者です。

どんな話をすればよいかを考えました。今日は次の3点をお話しさせていただきます。

1．ルーツ、DNA、ご本尊（よって立ったものが何だったのか。「昔がよかった」の話をするつもりはない）、

2．歴史上の「もし」…発展の途中であったターニングポイント

3．サロン2002への思い　…私自身の思い

1．ルーツ、DNA、ご本尊

＜魅力＞

1）学術横断的な人材

2）日本サッカー協会（科学研究委員会）

3）スポーツいんろう

4）成蹊大学・鈴木滋先生

5）三菱養和会、横山謙三氏

6）日本フットボール学会

＜魅力＞

事例的な視点

↓

マクロな視点

↓

体系的な視点

この会と私の接点は、中塚先生がJFAの科学研究委員会、当時戸苅晴彦先生が仕切っておられたところに文系の研究者として関わっておられたことにあります。社会学や心理学をやっている人だけでなく、ゲーム分析や体力測定など横断的な人材があり、そこへいくとおもしろい話が聞けるというのが最初でした。

そのうち三菱養和会で「スポーツいんろう」がはじまります。日本代表監督を終えた横山謙三さんが成蹊大学の鈴木滋さんに声掛けし、私たちも交流の機会をいただきました。学者だけど現場意識が強い方と、横山さんのような現場の方が協働することに強い魅力を感

じました。(微視的に)事例・各論を取り上げる人と、それを(巨視的に)まとめ上げる人がいて、体系的に整理して伝えられ、理解できるのが、私にとっては魅力でした。

2. 歴史上の「もし」

1)日本サッカー協会公認指導者養成
担当講師4名中3名がサロン2002

2)日本フットボール学会とのつながり
理事1名、学会誌編集委員1名

3)実践的な組織へ
アカデミアからの関わりvs実践系のネットワーク

JFA公認指導者養成講習会の「社会科学」を担うことになりました。これも中塚君からの話です。その担当講師4名のうち3名がサロン2002のメンバーで、カリキュラム作成から教材づくり、Eラーニングの準備やレポートの採点などを担っていました。このチャネルを維持していればどうなっていたか、とも考えます。

また、社会科学とサッカーの関係では、日本フットボール学会ができたとき、この学会にサロンのメンバーで多く関わりたいと思っていましたが、実際はそうなりませんでした。いま私はジャーナルの編集委員をやっていますが、フットボール学会の政策決定に大きく関わることはありません。このあたりで、サロン2002とサッカー協会とのかかわりにターニングポイントがあったのかなと思います。

3. サロン2002への思い

プロダクト・ライフ・サイクル
(導入期→成長期→成熟期→衰退期)

1)社心班モデル
2)スポーツ文化研究会モデル
3)サロン2002ver.1モデル
4)サロン2002ver.nモデル

私たちの分野では、あるものが世の中にサービスや商品として出たとき、サービスや商品にはライフサイクルがあると捉えます(PLC: product life cycle)。私は社心班モデルから関わったわけですが、その後のスポーツいんろうやサロン2002月例会などスポーツ研究会モデルの取り組みの時代があり、サロン2002ver.1とでもいうような組織化の段階があります。

PLCの基本は、たとえばJリーグをみたときに、1993年の開幕のときから見にきている人や、1998年のワールドカップへ出たときに来るようになった人。Jリーグ現象(1993-1995)以降のJリーグがフランス大会初出場のあたりで変わってきます。そしていよいよ大波をつくったのが2002年の日韓共催ワールドカップ。その後もいくつものPLCが今日まで続いています。関わり始めたところの違いにより、プロダクトの理解も違いますが、最初からいる人の多くはいまも観戦しています。

このように、同じ一つのサロン2002にしても、関わるタイミングによって組織の意味や期待も違ってきます。そのあたりを踏まえることが重要で、今日の会もそのような発想を基礎にしたものと思います。

組織のタイプでよくあるのは「新陳代謝なし」。同窓会のように同じグループでずっといくような組織です。「モデル単位入替」は、モデルチェンジのタイミングでメンバーも変わっていくものです。「吸収拡大」は旧モデルユーザーを吸収しながら新しいモデルで参入したユーザーを吸収拡大していくようなモデル。このようにみたとき、いまのサロンがメンバー構成を分析する必要があるでしょう。

イノベーションは重要ですし、サロンはその都度、それに挑戦していますが、このあたりの視点(現在の会員の会員歴の構成比分析)も重要です。

組織コミットメントの三類型（Allen and Meyer 1990）

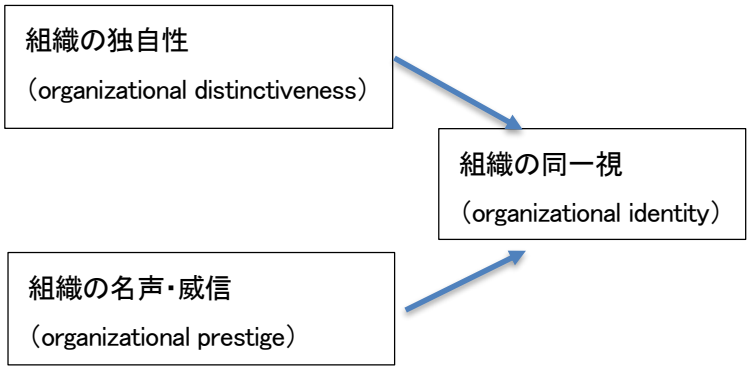
1. 情緒的コミットメント（want）
　組織への愛着、同一化による帰属意識であり、組織への愛着、他のメンバーや指導者との人間関係を基礎とする
2. 存続的コミットメント（need）
　組織の成員でいることのコストとメリットの関係で示され、その組織のメンバーであることを功利的に捉える
3. 規範的コミットメント（should）
　メンバーであれば組織に留まり、適応すべきであるという義務感、規範意識を基礎にする

「組織コミットメント」から、私のサロンへの立ち位置を表現したいと思います。そこにいる仲間が楽しいという情緒的なつながりで組織が保たれる場合があるし、ここに行くといろんな人がいて繋がりができるというような功利的な側面（存続的）でつながろうということもあります。

加えて、「こうあるべき」という規範的なコミットメントもあります。つながっていたいという情緒的なつながりも大事ですが、私は規範的コミットメントも強いです。いい組織というのは、リーダーが替わって持続可能であるべきで、代替的な組織が適時に再生するものと思いますが、私にとってサロン2002は、中塚さんがリーダーだからというのが強い。

会を広げるとか発信力を高める際には、存続的コミットメントが重要で、会の後の懇親会で情緒的な魅力を発揮していくことが大切と思います。

組織的アイデンティフィケーション



Meal & Ashforce(1992)、Smidts、Pruyn、 and van Riel (2001)

組織を我がことのように思う（組織同一視）背景には、自分にとって唯一無二のものが組織に対してあるはずです。会の名声（prestige）を高めていくことは重要ですが、その人にとってのサロン（distinctiveness）を考えてもらうことが大切です。一色に染めてほしくないし、多様な人材のネットワークがあって、課題が変われば、それに対応する部隊が変わるようなのがいいと思います。

中塚：ありがとうございます。私との長い付き合いを踏まえつつ、サロンに対する仲澤さんの思いを、学問的な背景も含めてコメントいただきました。今日は指定発言者も多いのでこのまま続けさせてください。梅澤さん、お願いします。

指定発言者2. 梅澤佳子

仲澤先生のスーツでネクタイ、パワーポイントをしっかりと準備され、相変わらずだなと思いました(笑)。

仲澤さん、中塚さんとは大学院からとお付き合いが長く、「こういう考え方がいいな」ということでつながっています。私の方が少し年上になりますが、研究室で仲間に入れてもらい感謝です。考え方の軸がその当時から同じような感じ。「何か違うんじゃないかな」、「これって本当かな」と、常に多面的にものをみていたようなところがありまし

た。学生でありながらおこがましくも批判的にものをみていた。そういうものが当時から、いまも私たちの間で共有されていると感じています。

私が幽霊会員でありながら参加させていただいていたのは、中塚さんがサロンを立ち上げたときの”志”というか内容。何を発信していくのか共感したのが非常に大きいです。しかし、私はサロンを1回退会することになりました。サロンは、何らかの形でみんなで力を出し合うというメッセージをすごく感じていました。「会費だけ納めているだけでよいのだろうか」という思いがずっとありました。サロンに入会させていただいたものの、私自身は子育ての真っ最中。会報などから伝わってくる事は「なるほどそうね」と、共感することが多く、温かさを感じる批判、スポーツに対する愛をすごく感じられましたが、なかなか（月例会には）行けません。会費を納めるだけで申し訳ないというのがあり、一度退会しました。

今年度もNPO会員を継続するにあたり、「会費だけ納めていていいの？」と中塚さんに尋ねましたが、「大丈夫。」とおっしゃって下さり、会員を続けられています。

仲澤さんがお話しされていましたが、スポーツに関する情報は豊かになりました。そこでサロンが平たくなってしまったら意味がないと思います。本多勝一氏が編集委員を務める「週刊 金曜日」という雑誌があります。おもねることなく地道にコツコツ自分たちの主張を発表している雑誌です。サロン2002は、そういうかたちなのかなと思っています。雑駁な話しで申し訳ありません。

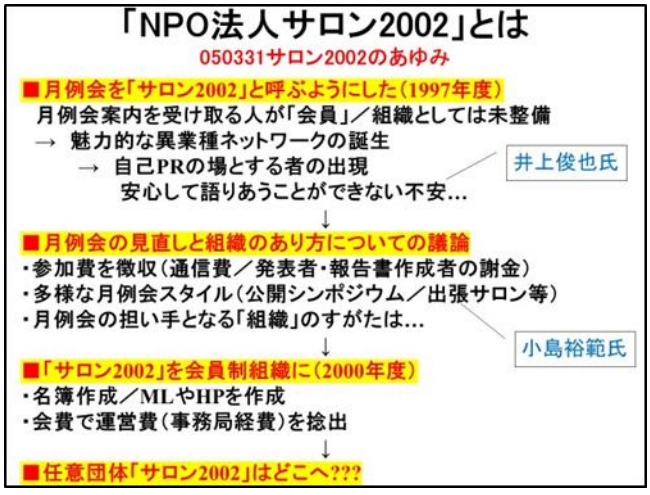
中塚：ありがとうございます。仲澤、中塚、梅澤の間でわかっている昔話は懐かしいですね。共通のところで学んだ人たちが共通で持っている「何か」がサロンの源流にあるのは確かだなという気がしています。
梅澤さん復活のもう一つのきっかけについても少し語ってほしいのですが。先ほどの話の中で「子育て」がありましたが、そのお子さんがサロンの月例会に何度か現れ、それが梅澤さん再復活のきっかけでもあったと…

梅澤：家族全員、サッカー大好きです。小さな頃からサッカーをやっている息子がスポーツ記者を目指して大学へ進学しました。4年進級時、今後の進路について中塚さんに人生相談に乗ってもらい、月例会にも何度かお邪魔するようになりました。その後、スポーツ記者から記者を目指すようになり、今年度は就職活動再チャレンジのため留年中です。

中塚：開沼くんですね。本多さんのところにも相談に行ったようです。
ということで、仲澤さん、梅澤さんに、サロンの原型となるところを語っていただきました。

２．月例会の見直しと組織としてのあゆみ

Eメールでの情報交換が可能となった時代に、この魅力的なネットワークは全国に“同志”の輪を広げていきます。また、ネットワークをフットワークにつなげるマインドを持つメンバーは、「出張サロン」と称して全国の会員のもとに出向いて地元の方々との情報交換会を行うようになりました。サロンドトウカイ、サロン2002inにいがたな



ど、サロンの会員が地方で月例会を定期的に開くような動きも起き始めました。

筑波大学附属高校で行われるようになった月例会にはますます多様な方々が参加するようになりますが、中には「自己PRの場」として月例会を利用しているのではないかと感じられる方もいました。そのため、安心して話ができなくなり、離れていく人も現れ始めます。

このあたり、井上俊也さんにコメントをお願いしていましたが、あいにく乗っていた電車が人身事故により大幅に遅れ、9時までの参加は難しそうだとのこと。懇親会で合流できればよいのですが。

もうひと方、初の「出張サロン」を受け入れ側で体験した小島裕範さんに、新潟での取り組みを中心にご紹介いただければと思います。2002年ワールドカップの開催都市に決まりはしたけど、全然盛り上がらない新潟に、転勤族として赴任していた小島さんらの市民活動です。

指定発言者3. 小島裕範

私も筑波大学の卒業生で、中塚さんとは1980年代からのお付き合いでございます。社会人になってオリックスの東京支社に勤めており、そのころ、先ほども話が出ました「スポーツいんろう」にも1回だけ参加させてもらい、スッポンを食べさせてもらった記憶があります。

サロン2002が立ち上がった時にはすでに新潟に転勤になったため、サロンの月例会に参加したことはありません。私が初めて参加した月例会が、「出張サロンin新潟」。たしか2回やったと思います。

NPO法人化以降、私は会員としてかかわらせてもらっていますが、2001年に転勤で大阪に戻ってそのまま居ついてしまいました。サロン2002に対しては、ときには遅滞しながら会費を払い続け、周辺から流れてくる情報をただ得ているだけという、当事者意識のないかかわり方でずっと来ております。

ここではまず、私自身がサロン2002に一番近かった新潟時代のことを話させていただきます。

新潟は開催ベニューに決まったのですがどうも盛り上がらない。そこでAlliance2002という、これもサロン2002から少し名前をいただいたものですが、こういう名のグループを立ち上げ、サッカーの盛り上げ、活性化、市民活動を始めました。いまもこの組織はNPO法人として活動しています。

そこでいろいろ仕掛けた中の一つが、毎月いろんな方に来てもらって話を伺う「サロン2002inにいがた」です。サロン2002からそのまま名前を拝借しています。毎月月例会をやり、宇都宮徹壱さんに来てもらったりしました。その会の一つが「出張サロン」ということになります。中塚さんや笹原さんに来ていただきました。当時、地元の方々と我々転勤族、よそ者の中で、サッカーを盛り上げたいという共通の思いはあっても、感情的なもつれがあったりしてなかなかうまくいかない。そういうところを、最後はずぶずぶにアルコールが入りながら話した記憶があります。新潟に5年半いましたが、後半の3年はそのような活動をしていました。

転勤で大阪に戻ると仕事も忙しくなり、子育てもあって、サッカー系の活動にかかわることはなくなりました。ここ数年、子どもも手を離れて少し余裕ができ、本多さんとのつきあいもあって、2014年には賀川浩さんのお付きでブラジルへ。最近は神戸市のシニアリーグの2部の試合に、本多さんのチームで出させてもらっています。

こんなかたちでいまもサッカーに関わっているところです。

中塚:「サロン2002inにいがた」の話がありましたが、この当時、東海地区では「サロンドトウカイ」という名前で、名古屋大学にいた高橋義雄さん、それに今日も来られていますが熊谷建志さん、山下則之さんらが、東海地区で月例会をやっていました。我々のサロンが地方に波及していった時代でもあったわけですね。

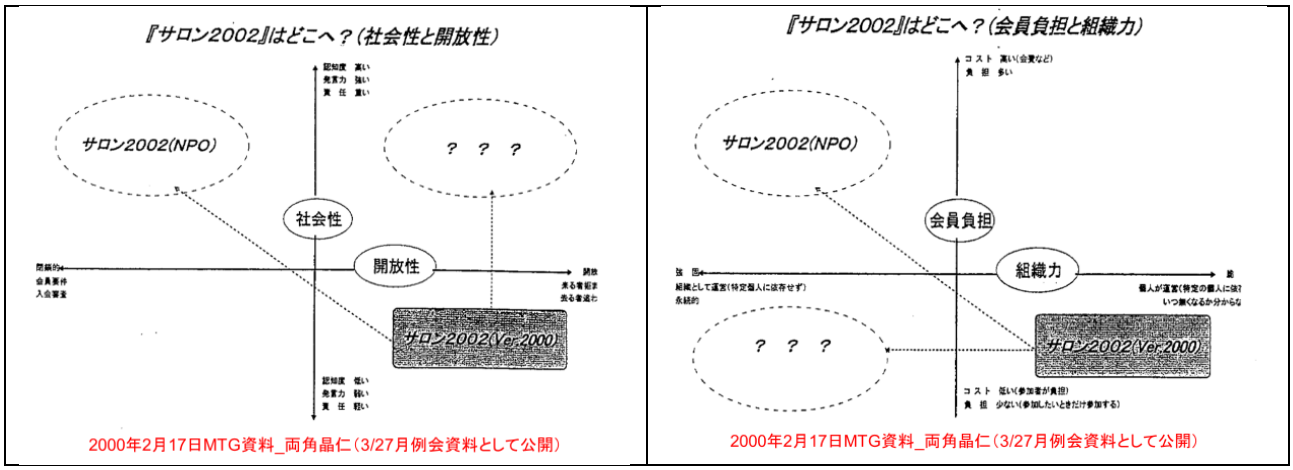
３．「サロン2002」を会員制組織に

「サロン2002」というのは月例会の呼び名でしたが、メンバーシップを明確化し、会員制の組織にしようという議論が当時からありました。「来る者は拒まず」ですが氏素性のわからない方と腹を割った話はできません。会員制組織のあり方については、月例会だけでなく、少人数での話し合いの場も何度か開き、2000年度から会員制組織「サロン2002」となります。

会員名簿にはこだわりました。個人情報保護法以前の話です。連絡先だけでなく、自分は何をしている人でどのようなことに興味があるのかを活字にした名簿は、互いを知るうえで、また新たなつながりや事業を構築する上で非常に有益でした。モデルとしたのは「ポピュラー音楽学会」の名簿です。

左が、最初に作った2000年度の名簿、右が冊子の形で最後に作った2014年度の名簿です。2020年度からは連絡先は事務局が管理するだけで、名簿の形で共有することはしなくなりました。その代わり自己紹介はSlack上で展開するようにしています。まだあまり活用されていませんが。

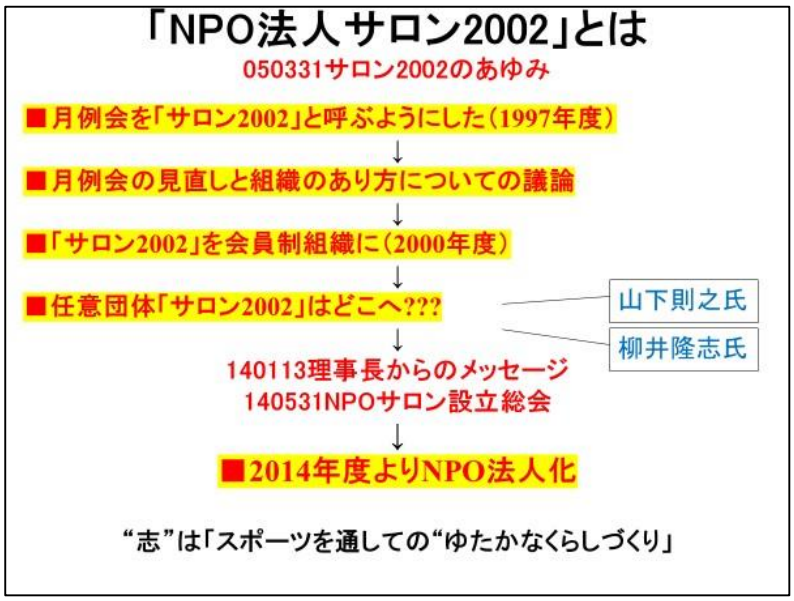
「サロン2002はどこへ」の議論の中で、当時文科省でtotoを担当されていた両角晶仁さんが提示してくれたモデルが次の図です。いまではNPO法人サロン2002が「ゆるやかなネットワーク」を運営していますが、ここに示された視点はいまでも重要です。



2000年2月17日MTG資料_両角晶仁（3/27月例会資料として公開）
2000年2月17日MTG資料_両角晶仁（3/27月例会資料として公開）

サロン2002の運営は大変ですねとよく言われますが、こうした議論そのものが、私にとってはメチャクチャおもしろいものです。サロン2002という得体の知れない組織がどのように育っていくのかが、私自身にとっての挑戦だったし社会実験でもありました。今日もわくわくしています。

最終的には2014年度よりNPO法人化したわけです。その際、従来のネットワークを「スポーツ文化ネットワークサロン2002（スポネットサロン）」と呼び、そのネットワークを運営し、さまざまな事業の主体となる部分を法人化しました。NPO法人サロン2002（NPOサロン）の誕生です。法人化前は「サッカー・スポーツを通してのゆたかなくらしづくり」と言っていましたが、法人化のタイミングで「「スポーツを通しての～」と言い換えることにしました。



このような議論をしていたころ、私自身は並行していろんなことに関わっていました。その一つが「Jリーグアカデミー」です。プロジェクトリーダーの山下則之さんにお声がけいただきアドバイザーとして関わるとともに、2002年以降のサッカー界をどうしていくかについて「JFAとJリーグの連携」のテーマで、JFAの会議室や居酒屋で何度も話したことを覚えています。その議論が「JFA2005年宣言」につながっています。このあと山下さんにそのころの話をしていただきたいと思います。

指定発言者の最後は柳井隆志さんです。2005～2007年は筑波大学附属高校でサッカー部。筑波大学蹴球部でも私の後輩。大学3年からは仲澤先生の研究室にお世話になったという人物です。サッカー部顧問がこんなことをやっていたことを当時は知らなかったと思いますが、「補欠ゼロ」のDUOリーグを高校時代から満喫していました。いろんな経緯の中で、昨年度からNPOサロン会員となりました。

山下さん、柳井さんの順でコメントいただければと思います。

その前にもう少し補足を。山下さんから事前にたくさんスライドを送っていただきましたが、「JFAとJリーグの協調・協力」のスライドのエキスの部分だけ紹介させてください。

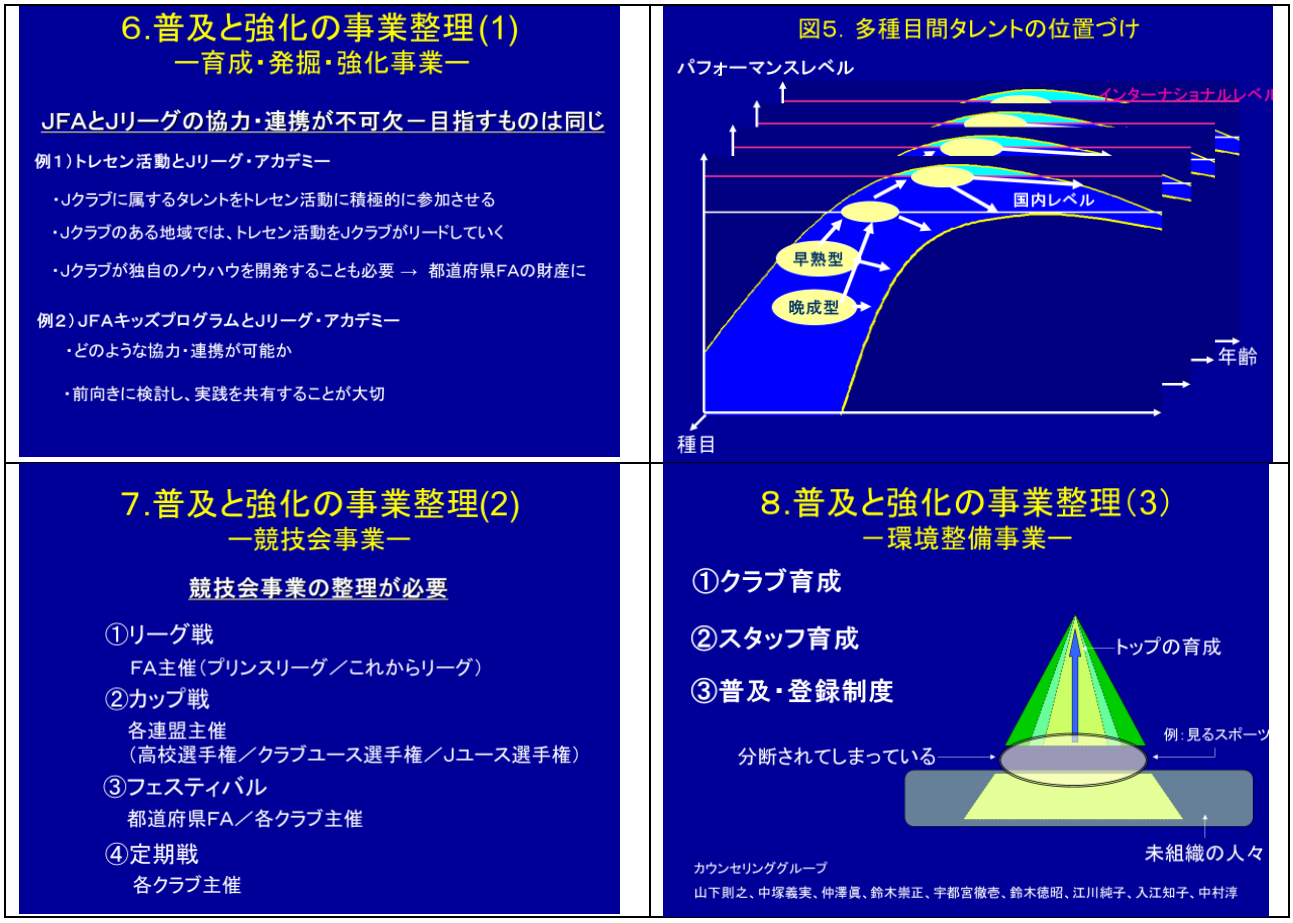
2002年FIFAワールドカップ以降の日本のサッカー、スポーツ環境をどうつくりあげていくか、そのためにJFAとJリーグはそれぞれ何をすべきかというのが議論の発端でした。「日本型育成システム」「地域での基盤づくり」「プレーヤーズファースト」という言葉がこのころから出てきたと思います。

Jリーグアカデミーで幼児期の運動体験からやっていこうと取り組みを始めたのですが、JFAでもキッズプログラムが始まります。JFAとJリーグが別々に事業展開しても仕方がありません。ユースリーグの話も同様です。このようなことが発端となり、山下さんに声をかけていただいた中塚がメンバーを集め、検討チームができあがりました。山下さんと中塚に加え、仲澤眞、鈴木崇正、宇都宮徹壱、江川純子とサロンの会員が並んでいます。入江知子さんは仲澤研究室の大学院生で、このときのご縁でいまJリーグに勤めています。中村淳くんも当時の大学院生です。柳井くん同様、筑波大附高～筑波大蹴球部のOBで、いまはFC東京で育成コーチをしています。これにJFAの鈴木徳昭氏が加わり、何度もミーティングしました。

「育成・発掘事業の見直し」では、社心グループのころにやっていた「タレント発掘方法に関する研究」の成果を反映させています。「競技会事業の見直し」は、いまでも言っていますがリーグ戦、カップ戦、フェスティバル（定期戦など）をバランスよく位置づけること。そして「環境整備事業」では、クラブ育成、スタッフ育成、普及・登録制度にまで言及しています。これを2050年までのロードマップに乗せたかたちでまとめ、当時の川淵三郎会長（キャプテン）に山下さんや、川淵さんの側近であった鈴木徳昭さんから伝えてもらいました。

サロンのあり方を議論していたころ並行してこのような議論を進めており、これが「JFA2005年宣言」につながってくるということです。

山下さん、このような前振りでよろしいでしょうか。では山下さん、お願いします。



指定発言者4. 山下則之

いろいろその節はお世話になりました。いま中塚先生が説明してくださった、JリーグとJFAの将来のことをまとめ、いろんなところに報告し、川淵チェアマンに叱られながら進めてきたのがこのプロジェクトです。

そもそもなぜ私がこんな仕事をせなあかんようになったのか、ここに入る前のことから説明させてください。私はトヨタ自動車の社員で、トヨタ自動車のサッカー部にもともといました。サッカー部で地域の子どもたちの指導をしたりしている中で、プロサッカーリーグができるぞという話が出てきます。トヨタ自動車も手を上げて、プロサッカーをやろうというのが、サッカー部OBの西垣さんがリーダーで進められ、事務局には4人が集められ大いに盛り上がった事を思い出します。プロサッカーへの参加は、「それは、地域の子どもたちのためになるのか?」という豊田章一朗社長の問いかけに、「はい、地域の子供たちのためになります」。これがJリーグ参入に手をあげた理由です。

そういう流れがあり、1991年ごろからプロサッカーの準備を名古屋グランパスの立ち上げからずっとやってきました。「子どもたちのためにどうするか」は常に念頭にありました。

当時のサッカースクールは小4あたりからやっていたのですが、それを幼児期、5歳ぐらいからサッカースクールを始めました。こうしてJリーグに関わりだしたのがスタートです。

2001年ごろ、川淵チェアマンからJリーグに呼ばれ、「アカデミーの担当やれ」と言われました。

そのときは、何をしたらいいかさっぱりわかりません。豊田の田舎から出ていっても、東京に知り合いもおらず、何をしたらいいかわからない。そこを助けてくれたのが中塚先生でした。子どものサッカー、人間教育を含めてどうしていくのかを教えていただいたのがサロンの皆さんでした。教えていただいたことを全部JFAの連中とも出し合って、いまのアカデミーにつながっています。

いろんな話がある中でずっと忘れられないのが、中塚先生が「補欠ゼロ」という話をしてくださったことです。僕らの子どもの頃、空き地遊びの中では補欠はいませんでしたが、よくみると、中学の3年間試合に出られなかったとか、出られないのに「いい勉強させていただきました」という保護者がいるなど、「ボール蹴らずに何が楽しいんだろう」と思っていました。「補欠ゼロ」をベースにいろんなことを考えることができました。

その行きついた先の一つが「早生まれ問題」です。Jの下部組織をみても全国大会出場チームの登録選手をみても早生まれが少ない状況は依然としてあり、まだまだ永遠の課題だと思っています。

補欠を作らないリーグとして「U-13・U-14リーグ」も作りました。いまもつながっている取り組みですが、最近はまたここで補欠を作っています。こんなことでは日本サッカーの将来はないなというのをつくづく感じます。

「勝とう、勝とう」と思っていること自体が大きな問題です。世界を回っていると「勝とう」ではなく「育てよう」を前面に出して子どもたちと付き合っています。これはすごく大事なことです。

全体の中でタレントを見つけ、エリートを育てる。みんなで見直さないと日本のサッカーはこれ以上よくなりません。ワールドカップでベスト8以上にはなかなかたどり着きません。

子どもたちを育て、大切にしていく。そこの大切なところが抜けているのではないかと考えさせられます。

言い足りないところもありますが、あとでご質問をいただければ補足説明させていただきます。

サロンの皆さんにサッカーの原点を教えていただいて、Jリーグアカデミーを進めてくることができました。私のサッカー人生、サッカーのすべてです。ほんとにありがとうございました。

中塚：身に余るお言葉をいただき、こちらこそありがとうございました。「教えていただいて」ということでは、私の方こそ山下さんにたくさん教えていただきました。おそらく最初は、名古屋グランパスの育成環境の調査でお伺いしたときではないかと思います。「サッカータレントの発掘方法に関する研究」の一環です。この調査研究、最初の頃は、全国の指導者に話を聞いて回ることをやっていましたが、その後、育成環境をつくってこられた地域のリサーチするようになりました。静岡の清水や愛媛の南宇和などに出向いた中で、名古屋グランパスの山下さんがすばらしい取り組みをされているというのをお聞きして三好町の現場を訪ねたのが最初だと思います。90年代半ばだったでしょうか。

山下：そのころ「補欠ゼロ」を教えていただいたのです。僕は自分勝手に好きなことをやっていただけです（笑）。

中塚：その「補欠ゼロ」を理念に掲げるDUOリーグに高校の頃から深く関わっていたのが、本日ラストの指定発言者の柳井さんです。ちょうどドイツ大会のときに高校2年生ですよね。卒業後の4年間は筑波大学。その最後の2年間は、仲澤先生の研究室、いまはスポーツ産業論と言っているけど当時はレジャー論研究室でしたね。

では柳井さんから、当時の思い出やNPO会員として入会するにあたっての思いなどを話してください。

指定発言者5. 柳井隆志

先ほどから皆さんのお話を聞いていて、僕は何を話せばよいのだろうと…。今日はこういう機会を与えてくださりありがとうございました。柳井隆志です。僕が高校生の当時、中塚先生は部活のときと授業のとき以外、何をしているんだろう、時々いなくなることがあるなあと思っていました。こういうことをやっておられたのですね。

僕自身は、先ほどから話にあるように、「補欠ゼロ」を体現しているDUOリーグに3年間深く関わる高校時代でした。ちょうど僕の10年上の先輩たちが初代ぐらいだと思います。10年ぐらいたって僕がいた頃は、東京都サッカー協会が作っている上の方のリーグとどうやってつなげるかをやっていた過渡期だったと思います。

いまでもよく覚えているのが、DUOリーグを運営する高校の先生方の会議です。岸さんも事務局でいらっしゃいました。そこに高校生の僕はほぼ毎回、3年間参加させてもらいました。そこで先生方の発言をお聞きしたり、僕自身も発言させてもらったりしたのがいまにつながっているのだと思います。

僕もまだ31歳なので、今日は若者代表で話しができればよいでしょうか。

大学を卒業してから8年間ほど、スポーツとは全く関係のない食品の業界にいました。ちょうど昨年、2019年12月に前職を退職し、自分で事業をやろうと思って動いていたのですが、この1年間はコロナの影響もあって仕事がなくなり大変でした。仕事がない中で、筑波大サッカー部の方にも目をかけていただき、再びスポーツに関わる仕事をさせてもらっています。一つは八王子にあるアローレ八王子の経営参画です。NPO法人として14年間やっていたクラブをもとに、トップチームを株式会社化して、地域と一緒に盛り上げようという取り組みで、クラブの変革期に関わっています。もう一つはウエッブメディアとのかかわりで、「スポーツフォーソーシャル」という、スポーツを通して社会貢献活動を応援することをコンセプトにやっているところに関わっています。岸さんのA-Goalプロジェクトの取材もさせてもらいましたし、NPOやNGO、あるいは企業の社会貢献活動、最近ではJの社会連携活動を発信させてもらっています。

サロンについては、僕自身スポーツへのかかわりを再び始めたタイミングで中塚先生のところに出向き、仕事がなくて困っているというような話をした際に、「とりあえずサロン入るやろ」の一言で入ったということですね。

いま、皆さんの意見などお聞きして感じるところは、会員制組織で、いままでの歴史であったり皆さまの経験談や知識を含め、ここで得られる情報は僕らペーペーにとってはかなり勉強になるということです。それが大きな価値なのだろうと思います。その情報をもっと発信することができれば、またアクションにつなげることができればよいのだろうと思います。凝集性の高い中で議論していることが意義になっていくのではないでしょうか。

初期の頃のサロンにあったような形、発信をしていき、アクションを起こしていく人がいたらそこに集まって動かしていくような、原型に戻りつつあるのがいい形なのではと思います。

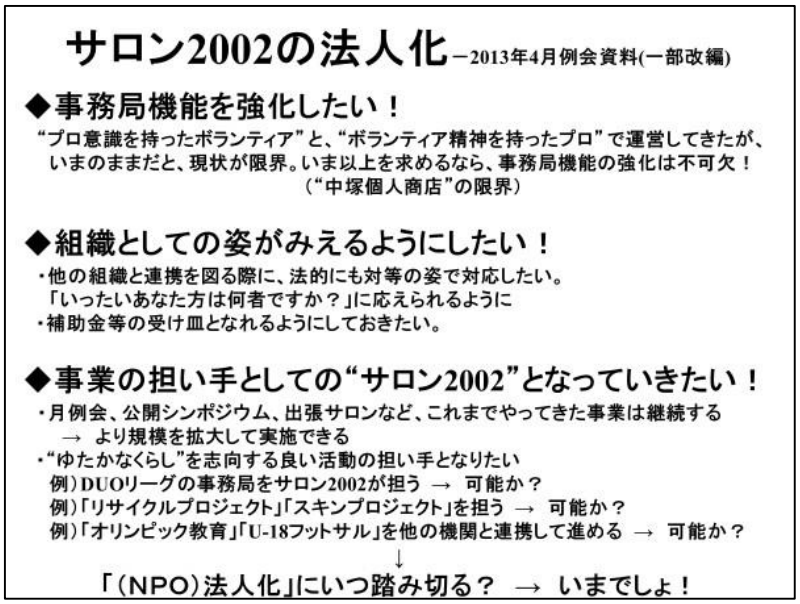
経験浅い者ですが、そのように感じました。

中塚：ありがとうございました。今日は登壇者の平均年齢がけっこう高いので、30台に入ったとはいえ、若手代表の意見は貴重です。もっともっと若い年代の意見も聞きたいとことですね。このあたりがサロンの課題であるとともに、そこを受け入れることによって、次の突破口がみえてくるのではないかと思います。

残り時間が30分あまりとなりました。こちらで用意したスライドを最後までざっと紹介し、問題点と論点を共有させてもらって、ざっくばらんに話ができる共通の土俵に乗っかりたいなと思います。

その後の議論はアフター含め、たっぷりやりましょう。

４．サロン2002の法人化



このスライドは法人化の議論を本格的に始めた際の月例会でお見せしたものです。このような問題意識が背景にあり、これらを解決するために法人化が必要だと考え、最終的にはNPO法人を選択したわけです。

当初のゆるやかなネットワークには中心も周縁もありません。誰もが等しく意見を述べ、Give and Takeの意識を持ってゆるやかにつながる。そういった組織す。

しかしそのうち、どうしても運営の中心にいる人と、遠巻きに眺めるだけになっていく人に分化します。

法人化の議論でこのことを整理しました。中心にいる人を「コア会員」、周りにいる人を「サロン会員」とよび、年会費に差をつけ、意思決定に関与できるか否かなどを整理する案です。

しかしこの形だと、サービスを提供する側と受ける側の立場が明確になりません。NPOとしてはよろしくないということで、いまのかたちとなりました。すなわち、従来のネットワークは「スポネットサロン（スポーツ文化ネットワークサロン2002）」として維持しながら、そのネットワークを運営する組織を「NPO法人サロン2002」として法人化するかたちです。スポネットサロンは当初「スポ網サロン」としていましたが、「かっこ悪い」ということで「スポネットサロン」になりました（注：2021年度より「サロン2002ファミリー（通称サロンファミリー）」に名称変更）。

時間をかけて議論したのですが、2014年度からこうなったということがあまり理解されないままいまに至るのではないでしょうか。相当ていねいな文書をつくり、皆さんに送っているのですが、ていねいすぎて読んでもらえなかったことはあるかもしれません。

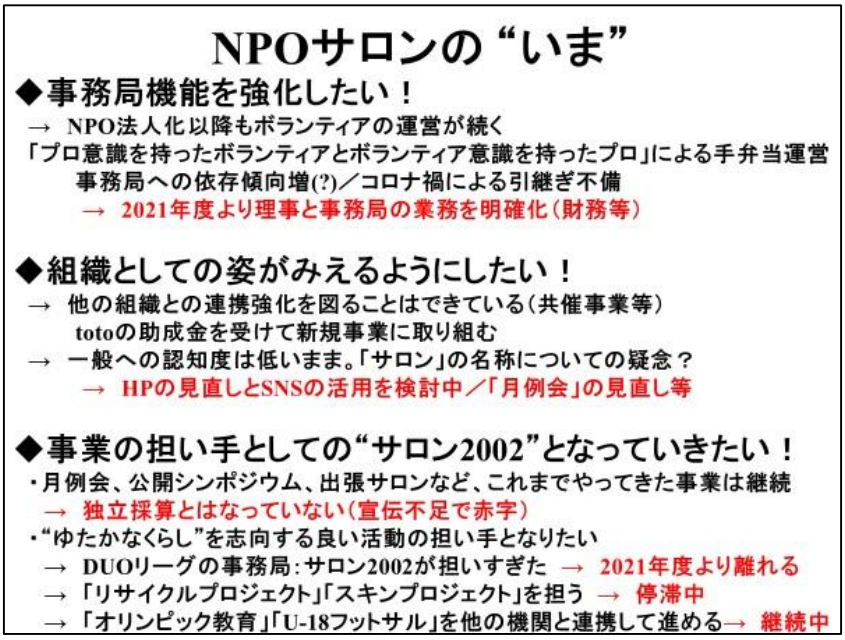
サロンのHPには、梅本嗣さんが整理してくれた図があります。ご参照ください。

Ⅱ．サロンファミリー（含NPOサロン）の「いま」－何が問題か

2014年度にNPO法人サロン2002が設立されて7年が経過しました。当初の課題は解決したのか、コロナ禍で一気に進んだ社会に対応できているのか。先ほどのスライドに対応してまとめてみました。

「事務局機能の強化」については、法人化後もボランティアの運営が続いています。謝金規定などのルールを設け、働いた人への支払いは行っていますが、「プロ意識を持ったボランティアと、ボランティア意識を持ったプロ」による手弁当運営は相変わらずです。ただ、会社組織ではないので、ボランティアスピリッツは不可欠でしょう。

また、事務局機能を強化したいと言ったからか、私がやっていたことが事務局に振られるだけになってしまい、事務局への依存傾向が高まったかもしれません。昨年度から今年度にかけては、コロナ禍で仕事の引き継ぎがうまくいかず、小さなミス、大きなミスが発生していることも気になります。今年度から理事と事務局の業務を改めて明確化することに取り組んでいますが、問題は多々あります。



「組織の姿がみえるように」は、他の組織との連携などだいぶできていると思います。オリンピック教育などの共催事業も増えました。totoの助成を受けていろんな事業に取り組めているのも成果です。

ただし一般への認知度は低いまま。HPの見直しやSNSの活用などが課題です。「月例会の見直し」の議論からは、「サロン」という呼び名の変更の意見も出ていることはご存じのとおりです。

こうした議論を理事会だけでやり、議論が閉じられている気がしてならないというのが、本日の「限定サロン」でこのテーマを取り上げた背景にあります。

「事業の担い手としてのサロン2002」についてですが、これまでやっていた事業はほぼ継続してできています。しかし独立採算にはなっていません。せっかくの公開シンポジウムも宣伝不足で赤字です。

DUOリーグの事務局をNPOサロンが受託していましたが、DUO側のこちらへの依存傾向が高まってしまい、2020年度はアドバイザー契約となりました。しかしコロナ禍で何もできず、2021年度からは、サロンはDUOから距離を置くこととなりました。リサイクル／スキンプロジェクトは停滞中。オリンピック教育とU-18フットサルはしっかりできています。

先日、totoの助成金額が確定しました。U-18フットサルリーグチャンピオンズカップと広報誌『游ASOBI』に対してです。広報誌については日本スポーツ振興センター（JSC）から指摘があります。

「当方で情報提供事業の内容として想定しているのは、

・域内における他団体によるスポーツイベント等の開催情報や活動報告
・域内における他団体（加盟団体）の紹介や参加者募集
・域内スポーツ選手（チーム）の成績紹介やインタビュー記事
・運動、スポーツに関する競技ルール紹介や解説
・運動、スポーツに関する専門家による研究成果や考察記事

が数多く掲載された広報誌です」「自団体の主催イベント・団体情報が多く掲載される広報誌は本来助成の対象としておりません」「自団体のみの情報や、特定の事業にかかる報告書とならないよう、引き続き掲載内容にはご留意ください」…。

昨年度も同様の指摘を受けました。我々がつくろうとしているものとJSCが求めているものが異なると感じています。toto助成を受けて上記指針に沿ったものを作るのか、それとも自分たちでつくりたいものをつくるのか。そのための財源をどう捻出するのか。改めて考えなくてはなりません。

Ⅲ．サロンファミリー（含NPOサロン）の「これから」ーディスカッション

サロンファミリーの「これから」について、次のような観点で意見交換したいと思います。

1）サロンファミリーのあるべきすがた
- 「スポネットサロン規則」の改訂
- NPO会員（社員）／サロンファミリー（登録されている人）／イベント参加者／潜在的参加者…

2）月例会の見直し
- 名称、内容（テーマ・演者）、企画・告知・実施・報告

3）誰に、何を発信するのかーできることとすべきこと
- ホームページの見直し
- 使命

最後に、2004年度の公開シンポジウム報告書『totoを活かそう』に、月例会100回記念として「サロン2002のあゆみ」が記されています。その中に、2000年度の会員制導入のときに定めた「ロゴ」についての資料が掲載されています。KOSUGE1-16の土谷享さんが作ってくれたこのロゴに、われわれの思いや使命が凝縮されています。改めて確認しておきたいですね。

中塚：9時までだと残り20分ぐらいですが、ここから先は自由に議論していきましょう。
議論の取っ掛かりとして、梅澤さんに、月例会について問題提起していただければと思います。指定発言者を依頼した際、月例会の時間帯の問題とか、そのあたりのご意見が新鮮でしたので。

梅澤：コロナ以前のことですが、私は多摩の方に勤めているので、夕方、茗荷谷まで行くと、19時の開始時刻に間に合わないというのがありました。また、主婦にとって、子育てをする者にとって、何を優先するかは大きなことで

す。夕飯を作りに家に帰る、保育園に迎えに行くことを優先すると、幽霊会員で、最低限の義務を果たすだけになってしまっていたのです。言い方を変えると、その時間帯には、志のある、思いのある男性たちが集まっていると（笑）。ときどきお邪魔するとそんな感じがありました。
実は先日、田中理恵さんのリモート旅行に参加しました。これは午後9時からの開催でした。食事の準備や後片付けが終わり、自分の事に戻れる時間帯です。もう少し若い主婦、ママさんも、子どもをお風呂に入れて寝かしつけた後で参加できるのかなと思っています。

中塚：結果的に、志の高い男どもが集まっているのはおっしゃる通りですね。女性が参加しにくい時間帯になっているのはあるかもしれません。

梅澤：そういう時間帯に集まれる人って限られた方々になるのだろうなあと思います。

中塚：月例会のあり方の議論が、理事会やSlack上でも為されています。名称も含めて、担当理事の嶋崎さん、いかがですか？

嶋崎：時間帯の話は、オンラインで開催するのであればもっと遅い時間は可能だと思います。私自身、サロン以外に参加しているグループがありますが、8時とか8時半ぐらいの開催が多いですね。今日などは、私も仕事を早く切り上げないと参加できない状態です。茗荷谷に行く、あるいはそこから帰ることを考えると遅い時間の開催は難しいけれど、自宅でオンラインであれば遅くするのは可能だと感じました。

中塚：月例会、あるいはサロンという名称についてはいかがでしょう。最初の方に紹介したけど、サロンにするかクラブにするかという話をしたことを、仲澤さん、覚えてます？

仲澤：覚えていますね。コンセプト通りのネーミングだったと思います。ただそれが、実働部隊を強化する流れを汲めるかどうかは別だと思います。「語り合おう」ということだったから。toto助成を受けて事業展開する場合、サロンという名前はちょっと緩い感じになっているかなと思います。
これからのサロンをどうするということでは、いろんなものを包摂する、包み込んでいってほしいと思います。ゆるやかでいてほしい。僕の立ち位置だと、きりがない実践例の一つなので、もう少し体系的な、俯瞰できるような話とのバランスをとってほしい。実践例にウェイトがかかる場合もあるかもしれないけど、いろんな人を巻き込んだまま進んでほしいと思います。正直フットサルの運営などは僕にはハードルは高いけど、仲間には置いておいてほしいという感じですね。

中塚：年度の変わり目に会員種別の意思確認をした際に、何名かはNPO会員とスポネットメンバー（2020年度までの呼称）の種別変更をされました。「NPOサロンがどちらかというと事業ベースになってきたので、これまでのようにどっぷり関わりきれなくなった」と、スポネットメンバーに変更された方もおられました。いまの話とつながるかもしれませんね。
田中俊也さんが久しぶりに来られています。最初は接続がうまくいっていなかったようですが、大丈夫ですか。

田中：PCでやると皆さんの声は聞こえるけど自分の画像がみえないので、タブレットに変えて参加しています。
はじめまして、こんばんは。静岡県の富士市で医師をやっています。僕自身は社心研から知っています。
そもそもここへ来たのは栃木県の自治医大の院生のころです。いまコロナ対策で奔走している尾身会長がいらした大学です。大学の図書館で高橋義雄君、まだ東大の院生だったと思いますが、彼の論文「鹿島地区における暴走族の減少とアントラーズのあり方」みたいなのを読みました。こういうのが論文になるんだと思って高橋君に会いに行ったのが最初で、お茶の水女子大でやっていた社心研で中塚先生たちと出会いました。今後は筑波大附属高でこの会をやるんだと言っていたころです。栃木にいたころは、医者としゃべるよりも気が楽でいいなと思って、興味あるときは出かけよう、そうじゃないときはメールとかで報告をいただいていたのでそれでいいかなと。出張サロンもおもしろそうだから行ってもいいよという感じで参加していました。自治医大には全都道府県から学生が来るし卒業後も各地に散っていくのですが、地域おこしといったJリーグの理念など、ここで知り得たことを還元することもありかなと考えていました。中塚先生が始めたこの会は、Jリーグの理念をいち早く消化していたことに共鳴して、つかず離れずいまに至ります。理事を務めていたこともありましたが、本業の地元医師会の仕事で救急部門を担当することになり、それどころではなくなってNPO会員から登録変更を依頼したところです。
月例会も、核となる人がやっているいまのかたちでいいと思います。可能ならWEB、You Tubeなどで後追いで見られるとうれしいですけど、画像を残すことに抵抗がある方もおられるでしょう。少なくともHPには過去の月例会報告が載っていて、様子が見られるのでありがたいです。HPは何人かの人には紹介しています。興味は持ってくれるけどメンバーになっていない人もいると思います。WEBで気軽に参加できるようになれば会員も増えるのかな。
ちなみに今週、ある整形外科の医者とやり取りする中で、彼が筑波大学附属高校を1994年ぐらいに卒業したことがわかりました。自治医大を出て医者になって14～15年の彼は、体育の授業で中塚先生のことはよく知っているけど、HPをみたらこんなことをしていたんかいと。彼なんかも声をかければ入ってくるかもしれません。
きっかけとしてのHPはありがたい。アーカイブを残すことは重要だと思います。できれば画像付きで残すことができると本当はありがたいですね。金銭的な余裕があるならば、ですが。DUOリーグなどにしても、熱意は伝わってくるのですが、画像でハイライトシーンや表彰式があると本当は理解が得られやすいと思います。周りからみていて感じるところです。
いまのあり方のままで僕はいいと思います。規則もいろいろあるようですが、入りたい人が入ればいいし、いったん離れても、入りたくなれば入ればいい。そこがいいところではないでしょうか。

中塚：ものすごくしっくりきますね。HPの話も出てきましたが、今年度から広報担当をされている徳田さんからご意見いただければと思います。

徳田：こんばんは。田中さんもご無沙汰しています。僕も田中さんと一緒に外から見ていたのですが、去年の6月から理事になり、中に入っていろいろやってみるといろんな問題がみえてきます。全体的に見直していこうと、いろんなことを提案してやっているところです。
HPは外へ発信していく道具としては必要です。しかしいまは、若い人に届けるためには画像と長い文章だけでは読んでもらえません。動画がベースになる発信機能をサロンに作らないといけないというのが頭にあります。いまのHPをみても、サロンが一体何をやっているのかすぐにはわかりません。トップページを訪れてくれた方にサロン2002がどんな団体（法人）なのかわかりやすく伝わるようにしたいと考えています。いまのトップページに

は文字でいっぱいです。画像と言えるのは写真（宇都宮さんのスライドショウ）の他はロゴとバナーだけです。アーカイブとしての機能は充実していますが、新しい人に知ってもらうためには画像や動画は必要だと思っています。ちょうどいま事務局を手伝ってくれている若い子はふつうに動画制作ができるし、実は僕自身も動画制作・編集のセミナーで勉強しているところです。著作権の問題とも関わっていくのでそこをクリアしないといけませんが、動画配信は取り組みたいところです。

もう一つ。月例会の時間帯のことに触れていましたが、この1年のコロナ禍でオンラインに慣れてしまいました。しばらくこれは続くと思いますが、これに加えてハイブリッドの月例会というのをやってみたい。筑波大附属高の会場に行くのもOKだし、そこにオンラインで入るのもOK。福岡でも名古屋でも大阪でも、聞きたい人はいると思います。その人はオンラインで参加する。時間調整を若干して、いろんな人が入れるようにしたいと考えます。

そうなったときに、会費をどうやって徴収するか。サロンファミリーの会費を少し高くして、月例会の参加費をいちいち払うのではなく半年ぐらいチャージするようなことはできないか。

話し出すといっぱいあって長くなるので、とりあえずここまでにしておきます。

中塚：小さなところから大きなところまで、改革の視点があります。

若い人代表の柳井さん。柳井さんたちの世代にいかに情報を届けるかという観点からコメントお願いします。

柳井：失礼ながらという感じでいうと、会員であるとかそういうところでは、何で会費を払うんだろうということを考えます。僕の場合は「中塚先生に言われた」という一点だけなんですけど（苦笑）、お金を払うところの価値ということでいうと、ここで皆さまからお話をいただく、議論する、この情報の部分に価値があると思います。公開シンポジウムの事業化ともつながりますが、そのあたりを有料のメルマガ会員を募るとか、情報で一般の方に価値を感じてもらってお金を出してもらうのがあってもいいのではないかと思います。ここで交わされている議論に対してお金を払っているということです。今日は来られなかったけど、情報が得られるということがメリットになります。

今年1年間でオンライン環境に慣れてきて、ハイブリッドな形が今後は実際主流になっていでしょう。若い人は、出かけるのは嫌だし、飲み会も行きたくないとなっていくと思います。将来像をイメージしながら、この議論自体をお金にするという視点があってもいいかと思いました。

中塚：ありがとうございます。

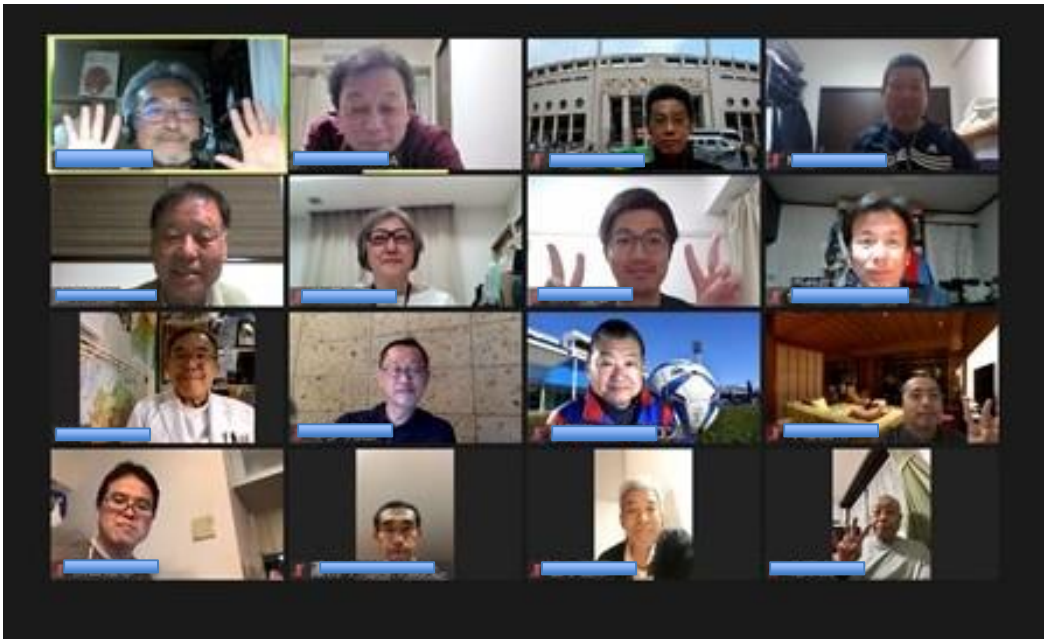
予定の9時になってしましましたが、指定発言者には2回ずつは話をしてもらいたかったので、山下さんと小島さんにお話をいただいて中締めにしたいと思います。

山下：それぞれの分野で活躍されている方の話を聞いていると、それだけでためになり、今日は参加させてもらってよかったなと感じています。今年度からNPO会員に登録変更させてもらいました。この年になって何するんや、になるかもしれないけど、これからの人生の楽しみにさせていただけそうです。名古屋から東京まで、会議に顔を出すのは難しいので、リモートで続けていただけるとありがたいです。

小島：新潟で関わっていたAlliance2002（アライアンス）の例を紹介させてください。先ほどから出ていた収益事業、事務局、事業の組み合わせの話をアライアンスでどうやっていたのかという話です。どちらがいい、悪いの話ではなく、ただこうやっていましたという話です。

アライアンスの場合、収益を上げる事業として「もくはちクラブ」というのがありました。これは、毎週木曜の夜8時に、アルビレックス新潟のフットサルコートに500円持って来れば、そこに来た人やアルビレックスの人たちとフットサルができますよというものです。スタッフの人件費は持ち出しで、必要経費はフットサル場を借りるお金だけです。どうなるか最初は心配でしたが、あにはからんや、けっこうヒットして、いまも続いています。その当時「大人のためのサッカー教室」を浜村真也氏がやっていて、それをヒントに始めたものですが、そこでわずかながら稼いだものをタネ銭にして、市民活動への補助金や、「サロン2002inにいがた」の経費などにあてていました。東京から来てもらった人の宿代などのタネ銭ですね。「サロン2002inにいがた」では、来た人から参加費もとっていました。もう一つ、僕ともう一人でコミュニティFMで毎週水曜日に1か月ラジオ番組に出ていたこともあります。真昼間にサッカーの話をする。オリックスの営業マンが。けっこう楽しんでやっていました。
こうした活動の方針を決めるコアの部分は3～4名のヘッドクォーター（HQ）が担っていました。企画及び意思決定機関で、次の仕掛けをするところです。もろもろを決めてとっととやっていく。「サロン2002inにいがた」ではいろんな話をディープにしゃべる。HQの議論は極めて実務ベースで、進むも退くもぱきぱきやっていました。
私たちはそうやっていましたよということで、私の発言は終わりたいと思います。

中塚：「もくはちクラブ」、懐かしいですね。確か「出張サロンin新潟」の1回目のときに浜村真也君らと出かけて、新潟の人たちに首都圏の取り組みを紹介し、「もくはちクラブ」が始まったんですよね。出張サロンの2回目では、我々も「もくはちクラブ」に参加してフットサルを楽しんだのを覚えています。
ということで話はつきませんし、すでに一杯始まっている人もいるようです(笑)。
ここでいったん中締めをして、残れる人は5分後に乾杯して続きの話をしましょう。



＊＊＊＊＊懇親会の途中で指定発言者の井上俊也さんが参加。以下は発言要旨とやり取り（少しだけ）＊＊＊＊

指定発言者6. 井上俊也

相鉄線で人身事故があり、横浜国大のところで1時間半止められてしまいました。

盛り上がっているところすみません。井上俊也と申します。社心グループの頃からサロンに入っており、一度抜けたこともありますが25年ぐらい中塚さんと一緒に関わらせてもらっています。

一度メンバーを抜けて戻ってきたということで「指定発言者」となっていると思います。サロンからメンバーが抜けたという「サロンの転換点」についてパワーポイントを準備してきましたのでお話しさせていただきます。

私なりのとらえ方ですが「サロンの転換点」は2回あったと感じています。1回目はサロンになってすぐ、1998年のフランスワールドカップに日本が初出場したころです。その前にJリーグのブームはありましたけど、日本サッカーはワールドカップに出てグローバルな商品になりました。そしてサッカーをビジネスとする新入会員が来るようになりました。サロンのいい文化ではあるのですが、「来るもの拒まず」が逆効果になり、ここでサロンの質的変化、メンバーの入れ替えがあったのではないかと思います。社心グループ時代のシンクタンク機能は、ほかにはないユニークなものだと思っていましたが、その部分がこの段階で消えちゃったのかなと。

もう一つの2回目がNPO法人化です。私自身、このころはあまり関心を持たないでやっていたので、不勉強なところがあるかもしれません。そこはご理解いただきたいのですが、NPO法人化は何を目的として為されたのか。任意団体ではできなかった志に何があって、NPOだからできる志には何があったのだろうということです。私は「自分がわからない（自分には見えない）」だけだと思っていましたが、実はこれらが明確でないまま進んでいるのではないか、この機会に明らかにすることが必要ではないかと感じています。

「サロンの会員ステータス」についてです。ネーミングなどご苦労されているのはよくわかります。サロンの会員スタータスを分類することはNPO法人として必要なことでしょうが、いま議論されているのはサービスを提供する側のステータスです。NPOはサービスを提供する組織ですからそれでいいのですが、実際にほとんどの会員はサービスを享受する側です。ファンクラブのゴールド会員やシルバー会員のように、サービスを受ける側の会員のステータスに変えた方がわかりやすいのではないかと思っています。

「今後のサロンに対する提言」ですが、私は既に、志はある程度は達成したと思います。問題は、達成したかどうかの自己点検が為されているのかということです。法人なので年に1回の予算・決算・監査は通っているのでしょうが、一般企業でいうところの業務監査、志の達成についてのチェックは為されているのかなと思います。

サロン2002のネーミングでいうと、2002年のワールドカップでできたことは何で、できなかったことは何かを改めて認識し、2002年でできなかったことをオリンピックでどのように実現するかをサロン2002はやる必要があるのではないでしょうか。

番外編としてオリンピックについてです。関係されている方には大変申し訳ないのですが、これだけ機運の盛り上がらないイベントを無理矢理やるのは罰ゲームに近い状況です。諸外国では「来年のクリスマスを家族で過ごすことができるように今年は我慢」と言える社会ですが、日本で「オリパラができるように花見も送別会も我慢しよう」というような発言は残念ながら為されていません。そういうところで、サロンがスポーツを通して社会をゆたかにすることから、何かこういうところを変えられないかなと思っています。

どうもすみません。おじゃましました。

中塚：いろんなところがごもっともですね。

茅野：的確なご指摘ですね。まさに悩んでいるところをご指摘いただいた感じですね。

井上：NPO法人化したことによる自己点検が必要なのではないかと感じますね。

中塚：法人化する前も、議論しながらアイデアが生まれて、会員がそれぞれで実現していました。月例会はシュートを打つ場所ではない、シュートを打つのはそれぞれの現場でやればいいとの考えでした。それをサロンが主体となってできるようにしようとしたのが法人化の一つのきっかけです。そして実際にできているのが、U-18フットサルリーグチャンピオンズカップだったりオリンピック教育の事業などです。けどおっしゃるとおり、NPO法人じゃないとできないのかというとそうじゃないかもしれないし、それ以前にできていたこともあったかもしれません。井上さんが指摘してくれた観点での検証はしないといけないですね。

茅野：いくつか出てきている疑問点を的確に指摘されているなと感じました。NPO法人化は事業するためでした。従来の月例会サロンと事業をやる法人は全く別物なのだけど、一緒になって捉えられてきたところに混濁している原因があるのかなと思いますね。サービスを享受する側と提供する側をNPOは厳しく峻別しないといけないのですが、コアメンバーとその周りの人というようにいっしょくたに捉えられてきたと感じています。

井上：コアのメンバーとコアじゃないメンバーは、さっき言ったゴールド会員とシルバー会員のようなものです。サービスを受ける側と提供する側というのがいま一つよくわからないので、1万円会員と3千円会員という理解になっています。サービスを受ける側でいうなら、1万円払ったら何がついてくるのか。その違いがよくわかりません。

中塚：それは柳井くんが言っていたことと通じる話ですね…

（以下、懇親会でも議論ーアホな話もーは続く）