《2022 年 3 月　限定サロン（通算 305 回）報告》

＊＊

サロン 2002 の「これから」を考える③

―2022 年度以降の持続可能なすがたを求めて

中塚義実（NPO サロン 2002 理事長）ほか

＊＊

【日　時】2022 年 3 月 14 日（月）19：30～21：00（終了後はオンライン懇親会　～23：30 まで）
【会　場】オンライン（zoom）

【テーマ】サロン 2002 の「これから」を考える③－2022 年度以降の持続可能なすがたを求め
【演　者】中塚義実（NPO サロン 2002 理事長／筑波大学附属高校）　ほかすべての参加者

【参加者（サロン 2002 ファミリー）14 名】★は NPO 会員
磯和明、春日大樹（会社員）、★岸卓巨（NPO サロン 2002 理事／一般社団法人 A-GOAL 代表理事）、熊谷建志（会社員）、★小池靖（在さいたま市サッカースポーツ少年団指導者）、鈴木崇正（NEC／サッカー書籍と WEB サイトの元編集者）、★関秀忠（NPO サロン 2002 理事／弁護士）、★茅野英一（NPO サロン 2002 監事／元帝京大学）、張寿山（明治大学、スフィーダ世田谷）、★中塚義実（NPO サロン 2002 理事長／筑波大学附属高校）、本郷由希（会社員）、★本多克己（NPO サロン 2002 副理事長／株式会社シックス）、守屋佐栄（歩くサッカー）、★守屋俊秀（世田谷サッカー協会／東京都 2 級審判）
【参加者（サロン 2002 ファミリー入会予定）1 名】
天羽礼（筑波大学 4 年生）

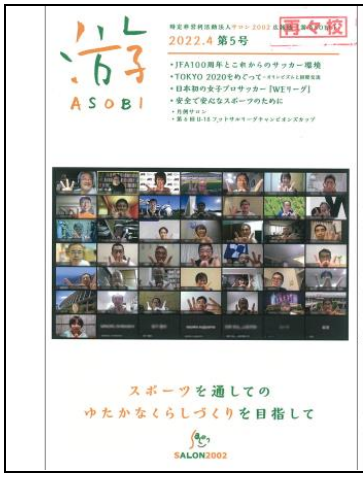
【報告書作成者】天羽礼ほか

【目次】
はじめに
Ⅰ．2022 年度のサロン 2002 のすがた（中塚義実）
　１．議論の経過
　２．2022 年度のサロン 2002 のすがた
　＜ディスカッション＞
Ⅱ．持続可能なサロン 2002 へ向けて
　１．月例サロンの参加費徴収のために
　２．法人カードの導入
　３．2022 年度の月例サロンと公開シンポジウム

【キーワード】
・サロン 2002
・NPO 法人
・法人運営
・持続可能性
・中塚義実

はじめに

中塚：皆さんこんばんは。今日は「限定サロン」で、サロン 2002 ファミリーで濃い話をしようという企画である。報告書は、来年度入会希望の天羽さんにお願いした。今日の話にも出てくるが、3 月中の登録手続き（フォームへの入力と会費納入）を求めているのは 2021 年度のファミリーに対してであり、新規入会希望者へのアナウンスを早くしなければと感じている。このような話も含め、今日は 90 分一本勝負、終了後はオンライン懇親会という形で進めていきたい。



2022年3月（通算305回）
「限定サロン」

今日はサロンファミリーだけの
「限定サロン」です。
“同志”と濃い話をしましょう！

【日時】2022年3月14日（月）
19:30～21:00
（その後オンライン懇親会）
【会　場】オンライン（zoom）

【テーマ】
サロン2002の「これから」を考える③
－2022年度以降の
持続可能なすがたを求めて

【演　者】中塚義実ほか

本日のお題

1. コロナ禍のサロン2002
－改めて見えてきた可能性と課題【中塚】
◎2020～21年度　コロナ禍でのサロン2002の動向
◎コロナ後を見据えた「持続可能なすがた」の模索の経過
2. 2022年度のサロン2002
－会員種別と提供されるサービス／会費と参加費／各事業の見通しと担い手
◎2022年度の登録について（既存メンバーの登録更新と会費納入）【中塚】
◎2022年度の登録について
（HPでのファミリー／メールニュース読者募集とその告知）【広報宣伝チーム】
◎月例サロンの参加費徴収方法について【本郷・春日・嶋崎】
◎サロン2002の法人カードとそのサービスについて【岸・春日・斎藤】
◎月例サロンと公開シンポジウムのテーマとタイミング
（スポーツとアート／ユースリーグ）【土谷・中塚】
○『游ASOBI』の位置づけ【中塚】
○第7回U-18フットサルリーグチャンピオンズカップ【本多】
3. 2022年度以降のサロン2002－どこを目指していくのか／何ができるのか
○自由に意見交換

Ⅰ．2022 年度のサロン 2002 のすがた【中塚義実】

1．議論の経過

まずはここ 1～２年の動きを再確認しておきたい。コロナ禍で改めて可能性と課題が見えてきた。去年の総会資料で、我々がなぜ法人化に踏み切ったのかについておさらいしておきたい。

NPOサロンの“いま”－2021総会資料

◆事務局機能を強化したい！
→ NPO法人化以降もボランティアの運営が続く
「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
事務局への依存傾向増(?)／コロナ禍による引継ぎ不備
→ 2021年度より理事と事務局の業務を明確化（財務等）

◆組織としての姿がみえるようにしたい！
→ 他の組織との連携強化を図ることはできている（共催事業等）
totoの助成金を受けて新規事業に取り組む
→ 一般への認知度は低いまま。「サロン」の名称についての疑念？
→ HPの見直しとSNSの活用を検討中／「月例会」の見直し等

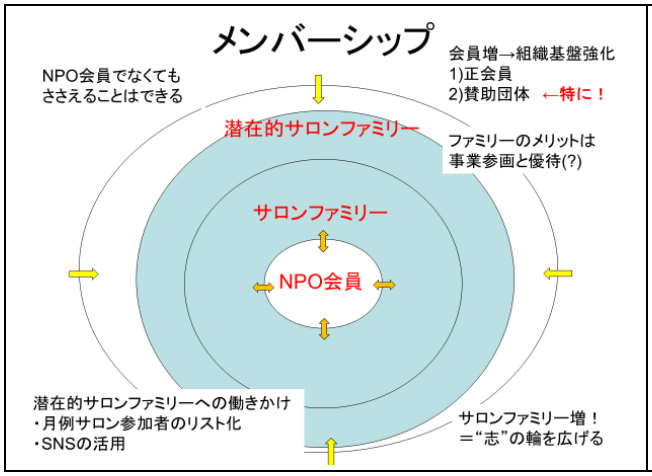
◆事業の担い手としての“サロン2002”となっていきたい！
・月例会、公開シンポジウム、出張サロンなど、これまでやってきた事業は継続
→ “収益”事業とはなっていない（宣伝不足）
・“ゆたかなくらし”を志向する良い活動の担い手となりたい
→ DUOリーグの事務局：サロン2002が担いすぎた → 2021年度より離れる
→ 「リサイクルプロジェクト」「スキンプロジェクト」を担う → 停滞中
→ 「オリンピック教育」「U-18フットサル」を他の機関と連携して進める→ 継続中

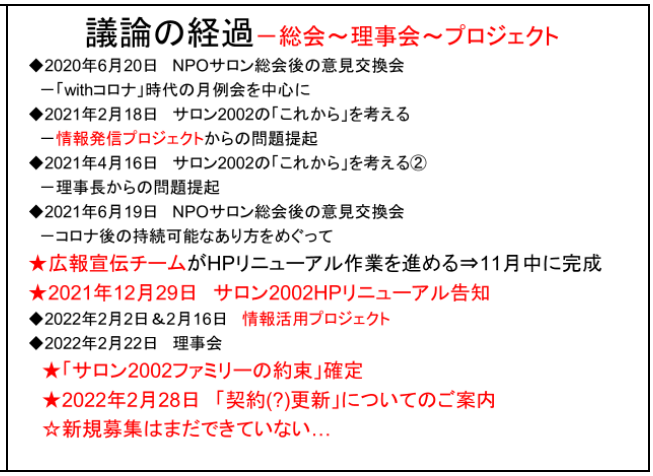
“改革元年”の取り組み－2021総会資料

◆会費は前年度中に納入 → 組織の基礎体力
・メンバーシップの明確化
◆「サロンファミリー」に名称変更
・“志”に賛同する人たちのゆるやかなファミリー
◆月例会は「公開サロン」「限定サロン」に（「月例サロン」）
・多くの人に情報を届けたい。
ただし「わかっていない人」には来てもらいたくない
・「公開シンポジウム」の拡充 → 2021年度については未定
◆情報発信のあり方の見直し（2021年度中に）
・HPの改修 → 予算35万円／スタッフ募集
・広報誌or情報誌『游ASOBI』の位置付け → 理事会で議論
◆持続可能なNPOへ向けて
・「担い手」の発掘・育成
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

2021 年 6 月の段階では、左スライドの赤字で示した状況であった。右スライドにある通り、2021 年度中に HP の改修を行うため 35 万円の予算を計上したが、夏以降に動き出した「広報宣伝チーム」のご尽力で、ほとんどお金をかけずにリニューアルできた。感謝！

持続可能な NPO へ向けて、「担い手」の発掘・育成とともに、「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」が不可欠である。





2021 年 6 月の総会では、サロン 2002 ファミリーの外側の層を「潜在的サロンファミリー」として示し、この層にいかに働きかけるかを一つのテーマとして掲げていた。サロン 2002 ファミリーと NPO 会員の違いなど、メンバーシップについてだけでなく、サロン 2002 の情報を、誰に、どのように届けるか、それを誰が担い、いつ示すのかが重要である。これらの議論が右スライドのように進められた。2021 年当初からの「情報発信プロジェクト」、2 月と 4 月の限定サロン、そして理事会で議論を重ね、「広報宣伝チーム」による HP リニューアルにつながった。

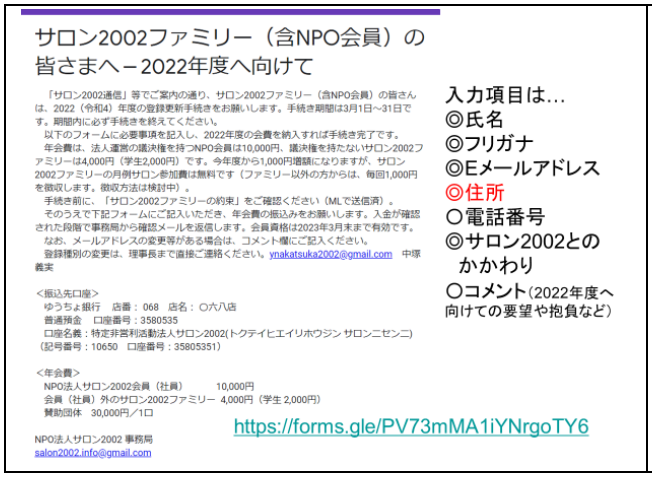
作業班としての広報宣伝チームと意思決定機関である理事会の間の「ずれ」を埋めるべく、2022 年はじめに 2 回ほど「情報活用プロジェクト」の MTG を開いて意見交換したうえで、2 月 22 日の理事会で「サロン 2002 ファミリーの約束」など、諸事項について確定した。

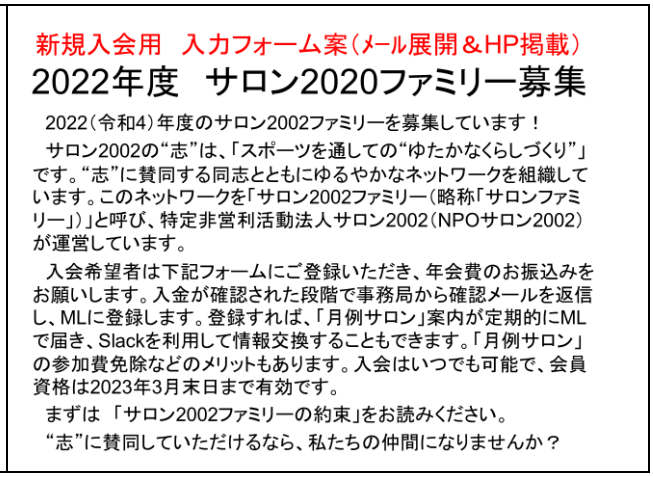
いま、3 月末日締め切りで 2022 年度の登録手続きを進めているところである。

２．2022 年度のサロン 2002 のすがた

サロン 2002 ファミリーについて、以前は「規約」を設けていた。それをもっとやさしい言葉で表すことにしたのが「サロン 2002 ファミリーの約束」であり、2 月 22 日の理事会で確定した。

2021 年度のファミリーには、2022 年度の登録手続き、すなわちフォームへの入力と会費納入（左スライド）を 3 月末日までにしてもらう。新規入会希望者への働きかけも早く始めたい。そのための新規用フォームの文案が右スライド。





SALON2002

サロン 2002 ファミリーの約束（2022 年 2 月 22 日）

◆サロン 2002 ファミリーとは

スポーツを通しての“ゆたかなくらしづくり”を“志”に掲げる、特定非営利活動法人サロン 2002（NPO サロン 2002）が運営するネットワークです。「サロンファミリー」と呼ぶこともあります。
“志”に賛同する方であればどなたでもファミリーの一員になることができます。

◆サロン 2002 ファミリーになるには…

1）個人情報の提供

連絡を取るための以下の情報を事務局にご提供ください。

・氏名　・E メールアドレス　・住所　注）電話番号は任意です。

2）会費の納入

年会費 4,000 円（学生は 2,000 円）をご入金ください。

◆サロン 2002 ファミリーになれば…

1）“同志”とつながることができます

年齢、性別、国籍、身分や立場など、あらゆる壁を超え、“志”に賛同する方々が集まるのがサロン 2002 ファミリーです。“同志”とのつながりは、このネットワークの最大の財産です。

互いをリスペクトしながら、このネットワークを活かしてください。

2）情報が得られます

- 月例サロンの情報などが、「メールニュース」として送信されます。
- 公式メーリングリストに登録され、月例サロンの情報などが「サロン 2002 通信」として定期的に送信されます。“同志”であるサロン 2002 ファミリーへの情報発信も可能です。
- サロン 2002 ファミリー限定の Slack に登録することができます。Slack 内で互いに自己紹介し、トピックごとに意見交換をすることができます。

3）NPO サロン 2002 主催事業の参加費が優遇されます

- 月例サロンは参加費 1,000 円（オンラインの場合 500 円）必要ですが、サロン 2002 ファミリーは無料です。
- 公開シンポジウム等、NPO サロン 2002 が主催する事業における参加費が優遇されます。

4）NPO サロン 2002 主催事業に関わることができます

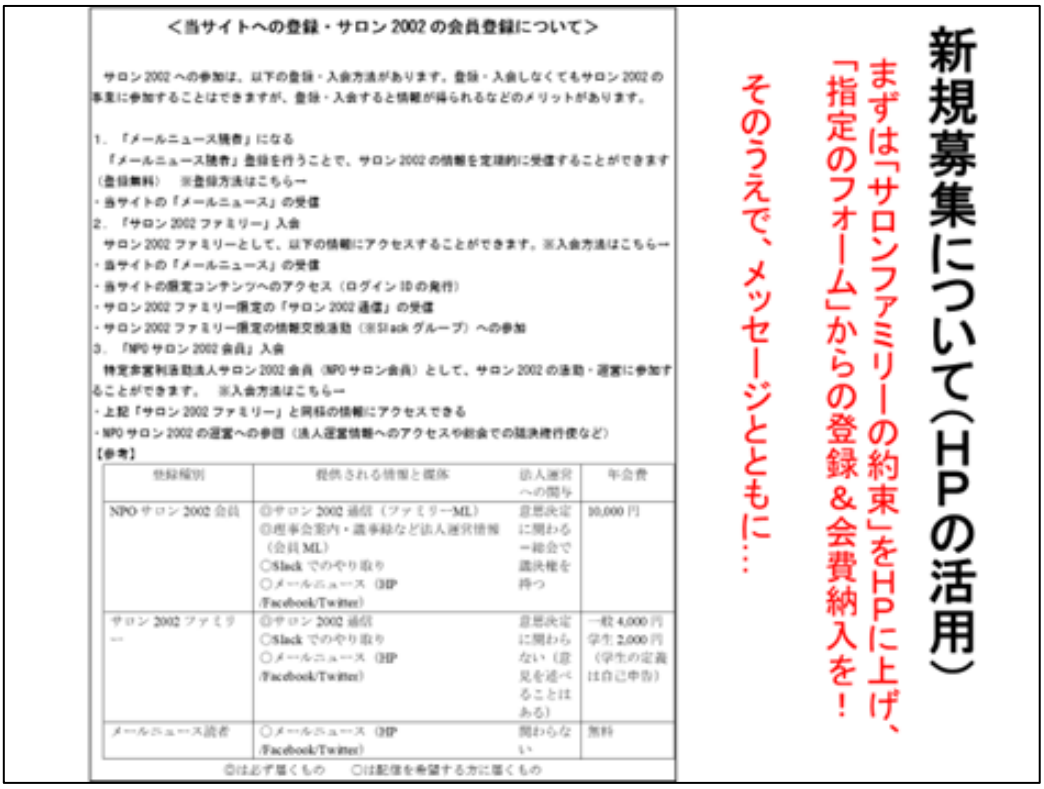
NPO サロン 2002 では“志”の実現に向けて様々な事業に取り組んでいます。それらの事業にスタッフとして関わることができます。

◆サロン 2002 ファミリーを継続する／退会するには…

サロン 2002 ファミリーは年度単位のメンバーシップ制です。年度の途中で入会される場合、年度末まで有効です（1 ～ 3 月のご入会は翌年度末まで有効です）。年度ごとに継続・退会の意思確認をさせていただきます。継続される場合は、3 月末日までに翌年度分の会費をご入金ください。退会される場合はその旨を事務局にご連絡ください。

サロン 2002 ファミリーはゆるやかなネットワーク組織です。“志”の実現と“組織”の充実のために、ファミリーには、サロン 2002 に対して、また社会に対して“Give and Take”の姿勢を求めます。

ファミリーの外側には「メールニュース読者」層がいる。そこへの働きかけも含めた告知は、広報宣伝チームが準備する。前回の理事会で確定した 3 層のなかみは次のとおり。



＜当サイトへの登録・サロン 2002 の会員登録について＞

サロン 2002 への参加は、以下の登録・入会方法があります。登録・入会しなくてもサロン 2002 の事業に参加することはできますが、登録・入会すると情報が得られるなどのメリットがあります。

1. 「メールニュース読者」になる
「メールニュース読者」登録を行うことで、サロン 2002 の情報を定期的に受信することができます（登録無料）　※登録方法はこちら→
・当サイトの「メールニュース」の受信
2. 「サロン 2002 ファミリー」入会
サロン 2002 ファミリーとして、以下の情報にアクセスすることができます。※入会方法はこちら→
・当サイトの「メールニュース」の受信
・当サイトの限定コンテンツへのアクセス（ログイン ID の発行）
・サロン 2002 ファミリー限定の「サロン 2002 通信」の受信
・サロン 2002 ファミリー限定の情報交換活動（※Slack グループ）への参加
3. 「NPO サロン 2002 会員」入会
特定非営利活動法人サロン 2002 会員（NPO サロン会員）として、サロン 2002 の活動・運営に参加することができます。　※入会方法はこちら→
・上記「サロン 2002 ファミリー」と同様の情報にアクセスできる
・NPO サロン 2002 の運営への参画（法人運営情報へのアクセスや総会での議決権行使など）
【参考】

登録種別	提供される情報と媒体	法人運営への関与	年会費
NPO サロン 2002 会員	◎サロン 2002 通信（ファミリーML） ◎理事会案内・議事録など法人運営情報（会員 ML） ○Slack でのやり取り ○メールニュース（HP /Facebook/Twitter）	意思決定に関わる＝総会で議決権を持つ	10,000 円
サロン 2002 ファミリー	◎サロン 2002 通信 ○Slack でのやり取り ○メールニュース（HP /Facebook/Twitter）	意思決定に関わらない（意見を述べることはある）	一般 4,000 円 学生 2,000 円 （学生の定義は自己申告）
メールニュース読者	○メールニュース（HP /Facebook/Twitter）	関わらない	無料

◎は必ず届くもの　○は配信を希望する方に届くもの

新規募集について（HPの活用）
まずは「サロンファミリーの約束」をHPに上げ、
「指定のフォーム」からの登録＆会費納入を！
そのうえで、メッセージとともに…

皆さんに送った「サロン 2002 ファミリーの約束」には、これまであった「設立宣言」や、定款の「前文」「会員」を参考資料として添えている。これらもちゃんと読んでもらいたい。

これらを含めた「サロン 2002 ファミリーの約束」を HP に載せ、新規会員募集を開始したい。指定のフォームへの入力と会費納入が入会手続きである。入力必須項目に「住所」を新たに加えた。

新規募集は明日にでもはじめたい。前文はくどくならぬよう、書き直しているところ。

メッセージ（案）

■ サロン2002とは、どんな人たちが、何をしているか
スポーツを中心に、多様な人たちが、
「情報」と「人脈」を日々交流させています
研究者、教員、ジャーナリスト、
地域スポーツの担い手、競技団体職員、競技運営者、
スポーツに強い関心・愛着を持つ企業人・団体職員、
スポーツ関連企業の経営者・実務者、医師・医療従事者、
法律家、編集者、デザイナー、アーティスト……
スポーツ好きのお父さん、お母さん、旦那さん、奥さん、
サラリーマン、大学生、高校生、ボランディア……

■「あなた」は、参加すると何ができて、何を得るのか

■「あなた」は、参加すると何ができて、何を得るのか
スポーツの友だちが増えます
ちょっとだけ賢くなります
まちがいなく、楽しくなります
月例会やシンポジウムなどの場でメンバー相互にやりとりされる情報、
外部有識者の情報に、漏れなくアクセスできます。
あなたもサロン2002の「情報」と「人脈」を活かして
自分の生活をより豊かに、メンバーの人生をより豊かにすることを通じて
スポーツ文化の発展に市井の立場から貢献できます。
こんなユニークな集団、ほかにありますか？
あなたのスポーツやスポーツ文化について知りたいことに対し
誰かが、必ず答えてくれます。
あなたが期待する以上の答えも返ってきます。
あなたが何かをしてくれると、メンバーが本気で褒めてくれます。
あなたが経験したことのない、珍しく、楽しい、貴重な経験を、
ナマの情報として聞くことができます。
あなたの経験もみんなが聞いてくれて、共有されます。
こうした活動・体験を生かすも生かさないも、あなた次第です。
ぜひ最初のノックを、どうぞ。

少し先の話になるかもしれないが、HP でサロン 2002 を「見える化」するときに気の利いたメッセージがあるとよいのではということが、情報活用プロジェクトのあとの懇親会で話題として出てきた。今日も来られている鈴木崇正さんがたたき台を用意してくれているので後ほど説明してもらいたい。

別の団体の事例だが、情報活用プロジェクトで「HP にどのように掲載するか」の話をしていた際、宮嶋泰子さんという、テレビ朝日の元アナウンサーが運営されている一般社団法人カルティベータの HP がわかりやすいと紹介された。ご参考まで。

＜ディスカッション＞

中塚：ということで、私の方から、これまでの経緯からメンバーシップのところまで、駆け足で概説させていただきました。ご質問・ご意見ざっくばらんにお願いします。崇正さん、いかがでしょう。

鈴木：はじめての方、よろしくお願い致します。私は設立当時からのメンバーの一人ですので、趣旨とか歴史みたいなものを紐解けば、サロン自身の良さを私なりに皮膚感覚で持っているつもりです。中塚さんが来年度、新しい人たちを獲得していくために、サロンの外側にいる人たちに認知してもらうプロセスを考えると、我々発信する側が主役だといつまでたっても人は増えない。いま謳っている“志”をもう少しかみ砕いて、フレーズ化して、ビジュアルで可視化されたような価値を提示して、「ここにくれば答えは必ずある」「期待する以上の答えが返ってくる」などの具体性を記事化していくとよいと思います。

中塚：ありがとうございます。HP で伝えたい情報を、外側にいる人たちに伝える際に生きてくると思います。皆さんはどうお考えですか。感想やご意見などいただければ。

春日：これから取り組んでいくにあたり、若い世代を獲得していかなければなりません。21 歳から参加している者としてコメントをさせていただこうと思いますが…。書かれている“志”の内容は本当に素晴らしいと思いますが、入るときからこれを理解していたかと言われると、ちょっと、う～んっていうところがあります。最近の 20～30 代の方に認知させたいと考えると、スローガンをベースにしたイメージビデオがあっても面白いんじゃないかなと感じています。インスタグラムなどの SNS が発展してきている中、テキスト以外の形メッセージで発信していくのも手段の一つであると思います。

中塚：ありがとうございます。若い世代の人たちはメッチャ得意ですよね。特に高校生…。

春日：そうですね。過去に浅草でフットサルをした様子をビデオにした経験がありますが、短いショートムービーなどを作成するのも面白いと思います。

中塚：広報宣伝チームではそういう話は出ていますか？　ムービー作りについてどうでしょう。

熊谷：具体化はしていませんがキーワード程度では出ています。積極的に動いていくべきだと思います。

本郷：やれるならやるべきですよね。ですが、手段の方に走ってしまって、あまりコンセンサスがとれていないような状況があったというところがありました。鈴木さんが整理してくれた内容を揉んで、例えばその結果、20 代の人を積極的に勧誘するよりもまずは 40、50 代のおじさんを獲得するとなった場合、動画じゃない何かになると思います。そこをやってからの方が、無駄な作業は減るかなと思います。コンセプト的なところをきちんと目線合わせをしておきたいというところがあります。

中塚：同感です。広報宣伝チームで新規募集をする際の一つのヒントになってくると思いますが、いまどんな見せ方を外側の層にしていけばよいと検討されていますか？　茅野さんどうぞ。

茅野：私も 20 年いさせてもらっています。私にとっては大変居心地の良い場所ですが、本郷さんの発言にインスパイアされました。メンバーを拡大していくのが、無限定にただ数が増えていけばいいというやり方もあると思いますが、本郷さんがおっしゃっていたように、若い世代を入れるか中年層を入れ

るか、それ以降の世代をいれるのかを明確にしなければならない。動画を作成するには、誰に、どういう層をターゲットにするのかを明確にしなければならない。今日、春日さん、天羽さんが来ていますが、やはり若い人は発想が違うので、若い世代は必要ですよね。
一つ気になっていることがあって、サロンファミリーの中に“志”という言葉が入っていますよね。若い世代にとって、「志に賛同する同志」ってどう受け止めているかを知りたいです。

熊谷：少しよろしいでしょうか。実は、今日は参加されていない徳田さんと、それについてやり取りしていました。徳田さんは一度、どういう人に向けてどういう発信をしていくか、案を作るところに取り組まれていました。明日、広報宣伝チームの会合があってその中で出していただく予定でしたが、月例サロンと順序が逆になってしまいました。徳田さんとしては、未会員に対してどうフォーカスしていくかに取り組んでいます。確定したものは未完成です。

中塚：先日の理事会で、ここまで（p.5 の上図）は確認されています。これに沿って進めてください。話は戻りますが、天羽さん、“志”や“同志”といった言葉。大学生年代にとって、こういう言い回しは少し熱すぎますか？　しんどい？

天羽：全然、私は熱くていいと思います。ただ、大学では部活動でスローガンというのを掲げているので、そういう言葉のほうが馴染みはあるが…暑苦しいとは思いません。

茅野：「昭和かよ」とか思いません？　この熱い思いが伝わるならいいですが、違和感だけが先に立っていないかなって。志とか同志って単語、使います？

天羽：正直、使わないですね。

茅野：熊谷さん世代も使わないよね。春日さんも使わないよね？

春日：僕は使わないですね。ご指摘を受けてそう思いましたね。それ以外にあと一つ思ったのが、このフレーズを読んだ時に受ける印象が、私と茅野さんで全然違うということです。僕たちはもう少し、なんかアットホーム感というか、チームのような印象を受けます。見せ方として、ビジョンに志がくるのはピンときますが、これに賛同した人が集まっていますと言ったときに、集まっている人のイメージは、我々と皆さんはきっと違うのかなと思います。天羽さんそんな感じかな？

天羽：そんな感じです。

中塚：このあたりの言い回しは、あえて変えないで使い続けています。ど真ん中の想いを共有できる人が集まっているのだというところはブレないでやっていきたいよね。

守屋：守屋です。いいですか。ファミリーの場合の Give は何になりますか？

中塚：一番わかりやすいのは会費納入ですね。

守屋：僕も会員で 1 万円払っているのですが、何が一番かって、楽しいんですよ。それをもっと前面に出すべきだと思う。志よりも、楽しいということを知ってもらわないと、HP にはたどりつかない。その

ために一番手っ取り早いのは名刺じゃないかな。

中塚：わかりました。熊谷さん、明日からでも新規会員募集を開始したいのですが、できますよね？

熊谷：ちょっと待ってもらってよろしいですか。その内容に相当するようなページを作成することは、時間をかけずにできると思います。

中塚：そうですよね。すでに皆さんにお送りしている「サロン 2002 ファミリーの約束」は公開できるので、これと併せて新規ファミリーの募集を早々に始めたいと思います。明日もその線で話しを進めてください。

熊谷：了解です。

中塚：少しこの話から離れて、これも去年の総会資料になりますが、これが 2022 年度の基礎体力になるのかなと思います。

Ⅱ．持続可能なサロン 2002 へ向けて

１．月例サロンの参加費徴収のために

中塚：次の話は参加費徴収についてです。このあたり全部ひっくるめて本郷さんが作ってくれたものを先に見てもらった方がいいですかね。参加費の徴収は嶋崎さん、岸さん、本郷さんが用意してくれたものがあるので、ここからは本郷さんが用意してくれたものを見ていきましょう。

今日の目的	1	事務コストと費用感の確認										
	2	関係者で話し合って、要件や課題の整理と選択肢の絞り込みができれば嬉しい										
		★いったん思いついたものを記載していますが、他にも何かありますか？？（ざっくばらんに）										
前提条件	1	オンライン開催のサロンでも参加費徴収ができる形にしたい										
	2	運営管理の手間は可能な範囲で最小限にしたい										
	3	費用も可能な範囲で最小限にしたい										
	4	無料参加者（サロンファミリー）と有料参加者（ファミリー外）が混在しても管理できるものにしたい										
	5	同様の決済手段で年会費も徴収できるようにしたい										
	6	会員管理も一元化できるとなお嬉しい										
		★費用感の確認のためにいったん数を絞って抜粋										
				メリット	決済機能	サービス利用料/年	決済手数料	振込手数料				
イベント管理サービス例	1	イベント管理サービス	peatix	集客機能	○	0	4.9%+99円	210円				
	2		イベントレジスト		○	0	8%	？		有料版もあり、機能の違い？		
	3		DoorKeeper		○	¥19,800	2.5%+99円	？				
	4	wordpressのプラグイン	Event Manager	サロン2002webページ内で連動	○	$75	？	？		無料版との違い？		
	5	通販サービス	stores		○	0	5%	275円～		有料版にすると手数料下がるが規模的には無料版か		
	6		base		○	0	6.6%+40円	250円～				
								手数料				
手数料試算			参加人数合計	ファミリー	ファミリー外	参加費	参加費合計	peatix		stores		
		月例サロン パターン1（オンライン）	20	15	5	¥500	¥2,500	¥828	33.10%	¥400	16.00%	
		月例サロン パターン2（オンライン）	10	8	2	¥500	¥1,000	¥457	45.70%	¥325	32.50%	
		月例サロン パターン1（対面）	20	15	5	¥1,000	¥5,000	¥950	19.00%	¥525	10.50%	
		月例サロン パターン2（対面）	10	8	2	¥1,000	¥2,000	¥506	25.30%	¥375	18.75%	
		年会費	70	-	-	¥4,000	¥280,000	¥20,860	7.45%	¥14,275	5.10%	
補足的なもの	1	書いてはみたものの年会費をpeatixで徴収するのは本来の使い方的には微妙										
	2	オンライン決済で手間を減らしても、その後の振込手続きなどは必要（金額により手数料が異なる）										

試算してみて選択肢をいくつか	1	お金を使って手間を減らす版	peatix	決済機能も利用	1/3～半分程度、参加費を持っていかれるが宣伝費用・必要経費と割り切る （年会費は別サービス利用が良さそう） （嶋崎さんが送ってくださったコメント） ・比較的簡単で使い勝手もよく、従来使用していたものであり使い慣れていること ・会員数が400万人を超えるということもあり、従来サロン2002を知らなかった人たちへも情報が届き、 興味を持って参加してもらえる可能性があること ・参加者の情報を収集することができること ・参加者にお知らせが届くようになること などです。 確かに経費はかかるかもしれませんが、 事務局の手間を省くという点では経費がかかることは仕方がないかと思います。
	2	手間は増えてもお金を節約する版	peatix	決済機能は利用しない	普段の参加者の構成を考えると、もしかすると振込でもそこまで手間は増えないかも （もしくは極論として徴収しない方法もあるかも） 対面開催の場合は、会場での現金徴収にして手数料を払わない方法もあるかも
	3	手間は増えてもお金を節約する版	stores	決済機能は利用しない	「0円」の商品として販売 （peatixの決済機能利用しない版と同じようなやり方） 年会費のみ決済利用でもいいかも？
	4	手数料が安い版	stores	決済機能も利用	調べた範囲では手数料が最安になりそう ※振込までの支払サイト問題はあり peatixほどの宣伝効果は期待できないのでは？（しかしながら現時点でそもそも効果ある？）
	5	現状維持			オンライン参加は参加費を徴収しないというのも、あらためて一案？
論点	1	参加費徴収の必要性はどれくらい？			
	2	費用として払っても良い目安は？			
	3	運営の手間として具体的に何がどれくらい負担か			
	4	集客機能が欲しいか？	（現時点でのpeatixの効果はどれくらい？）		
	5	月例サロンをどれくらいスケールさせようとしているか？			
アイディア		月例サロンの参加費: 投げ銭・寄付のような形でどうか			

本郷：スプレッドシートでしか準備できていないのですが見えていますでしょうか。もしかすると中塚先生が考えてらっしゃったものとずれている気がするのですが。結局のところ、運営の事務的な手間と費用のトレードオフかなと思っています。そのあたりで、このくらいお金かかるんだと共通認識をもってもらい、こういう観点が抜けてないかなという意見をもらえたらと思い作りました。考えるにあたって、オンラインでも会費を徴収したいというのが 1 点。

中塚：会費というか参加費ですよね。

本郷：そうです。参加費ですね。かつ、それで手間が増えるのは避けたい。安ければ安い方がいいよね、というところがあると思います。来年度からの月例サロンは、ファミリーは無料でファミリーでない人は有料となると思うので、運用する時にそこが混ざったものを管理しなくちゃいけません。そこが問題です。いま年会費は振り込みでやっていますが、できればオンラインで決済したいです。かつそれを使って会員管理も一元化できると嬉しい。ほかにオンライン決済のメリットなど、何かアドバイスいただけますか？

中塚：春日くんのほうから何か意見ありますか。

春日：確かに書かれている内容はそうだなあと思いつつ、後半の 4、5、6 あたりは独自にシステムを組まないと難しいのかなと思います。リストは自動で出てくるようにはできるでしょうが、完全自動化は難しい。と思いつつ、通帳見ながらやってた昔よりはるかにやりやすくなるのではと思います。一番難しいのは 4 番でしょうか。

本郷：そうですね。でも 4 番は結局運用で回避できるかなと思っています。

春日：そうですね。出し方を工夫すればできると思います。

熊谷：本郷さんいいですか。4 番はチケット制にして、予め会員の方は、パスワードを渡すだけで無料で参加できる形態にできると思うんですが。

本郷：先ほど話しかけた運用で回避の話を少し説明すると、サロンファミリーとファミリー外の人向けにチケットを 2 種類用意して、一つは 0 円、一つは 500 円などにして販売する。事前に参加者リストが欲しいと思うので、こういうやり方がいいかなと事前に考えていた時には思いました。何人参加するかにもよるが、Google フォームを使用するのみでもいいかもしれない。

中塚：その場合、参加費の徴収はどういうふうにできるのかな？

本郷：費用感の話を先にお話した方が分かりやすいかなと思うので先にそちらを説明します。結論から言うと、参加人数次第ですが費用との兼ね合いでオンラインは引き続き無料というのも選択肢になるかなとも思っています。
春日さん、嶋崎さんがおっしゃるように、サービスを使うにあたって年会費が必要かどうかと、チケットが売れた枚数によってかかる手数料と、サービスしているところにお金を一度預かってもらい、そのお金をサロン 2002 の口座に戻してもらう時にもお金がかかる。このように三種類お金がかかる形になっていて、初期費用がかからないのがよいかと思っています。Peatix をベースで考えていますが、最も簡単に始められて手数料も安いものとして stores もよいのではないかと考えています。先ほどの中塚先生の質問の「500 円をどう徴収するの？」のところで、だいたい顔が知っている人で 5 人程度なら振り込みも選択肢としてはありかなと思います。500 円でも取りっぱぐれは　絶対にダメなのであれば、手数料は払ってもらわないといけないと思います。そのあたりの温度感を皆さんで話し合いたい。イベント管理システムでも同じようなことはできます。

中塚：いまは年会費の振り込み手数料は、振り込む人が払っているよね。

本郷：そうですね。オンラインで徴収するとして例えばファミリー外の方が 5 人参加した場合、2500 円の会費を集めるのに 1000 円弱の手数料を払うと考えると、手間も含めるともらわない、また対面で開催のときに払ってくださいのような方式も選択肢になるかなと個人的には思います

中塚：皆さんの手数料に関しての感覚はどうですか。私はこうして見てみると、手数料を出すのはあほくさいなと思いますが。ちなみにサロン 2002 に似ている会はいろんなところにあって、千葉のほうでやっている会では、「今度対面で会えるときにまとめて払ってくれたらいいよ」方式ですね。

本郷：そうですね。規模感と、どういう人が来てくれるのかによるのかなと。

岸　：会費というより寄付を集めるという言い方がよいのではないか思います。月例サロンの一方の悩みは参加者を増やしたいというのがあると思います。お金を払わないと参加できませんになるとハードルが上がっちゃう。

本郷：投げ銭のようなイメージですかね？

岸　：そうですね。例えば Peatix で寄付のチケットも 500 円、3000 円とかっていろいろ用意しておくこともできます。茅野さんの話にもありましたけど、いまの人たちにとって組織に所属することって結構ハードルが高いんですよね。だけど、これ面白いから 1000 円くらい寄付しようかなみたいな人は結構いると思うんです。

本郷：（stores の通販サイトを活用したイメージで）常に売ってる何かを置いておけばいいんですよね。督促するわけではないから運営の管理はいらなくなるのがメリットですね。投げ銭はいいなと思いました。

茅野：先ほどの志、同志のところで言いましたが、組織の一員になる、会に入る、会費を払うというのは相当ハードルが高いので、そういうやり方のほうがメンバーは増えるのかな。ただ会の運営をする立場としてはメンバーシップ制が楽なのよ。その辺の感覚が違うのかな。

本郷：僕の理解では、年会費は毎年ちゃんと徴収する。メンバーシップに対してはちゃんと徴収するけれど、少なくともオンラインの月例サロンに関してはお金を払わなくても参加できる。けど、払いたい人は払ってくださいというのが、岸さんが言われた意味かなと思います。それだとどうですかね。

中塚：それはメンバーシップの話と共存できるよね。三層構造の外側にいる人が来てくれて、投げ銭を置いていってくれるような人がいても全然かまわないと思いますけどね。

茅野：ふらっときてくれる存在をいまふうに作ると、いまの話に繋がるのかな。

中塚：寄付金あるいは投げ銭の仕組みを簡単に作れるものはあるの？

本郷：500 円、1000 円寄付を用意しておいて寄付したい人はそれを買ってもらう。

中塚：買うっていうのは、そこをクリックすれば買ったことになってるの？

本郷：例えば amazon で本を買うような感じで、何もこちらからは送らないが決済してもらう形です。多分そういうのはクレジットカードのほうが便利です。

中塚：クレジットカードは投げ銭する側の話ですよね？

本郷：そうです。年会費みたいに 1 年間オープンにしているものなので、年会費も通販の商品のように置いておくのもよいと思う。そうやっているところもある。

中塚：なるほどね。

茅野：銀行振込は面倒だがクリックして購入できるなら随分ハードルが下がるね。

本郷：年会費みたいなものならそもそもの額も大きくて、通販サイト用のものなら手数料は 5%で済む。通販みたいな見せ方がいいのか、ほかに良い見せ方があるのかは調べないといけないのですが。

茅野：目からうろこです。

中塚：イメージがわいてきました。もう少し調べて、急ぐことはないので、どんな方法が我々に合っているのかということを時間をかけて探っていきましょう。

本郷：二つだけ補足いいですか。一つは、オンライン決済をするにあたって、ある程度まとまった金額でないと手数料がすごく高くなるので、都度都度引き出しは厳しい。二つ目は、対面でサロンができれば、現地決済の方が決済サービスに払う手数料が不要になるので良いと思います。

中塚：本郷さん、ありがとうございました。月例サロンで参加費徴収は 7 月の月例サロンからと考えています。その時点でどんな仕組みが導入できるか考えていきましょう。この続きで岸さんに用意してもらった法人カードの話をお願いします。

（これで決定ではないが、この日の月例サロンの会話を受けた一案）

月例サロンでのコメントなど		
	春日さん	会員管理の一元化については完全自動化は難しいだろうから、参加者リストをCSVファイルなどで吐き出して転記で対応するような形になるのでは
	岸さん	参加費として徴収しなくても、寄付金・投げ銭のような形で払ってもらう形もありでは
	中塚先生	2500円の参加費に対して1000円弱手数料として持っていかれるのは少しアホらしい気はする
岸さん・中塚先生のコメントを受けての案（これで決定というわけではなくて一案として備忘の意味で）		
	オンラインの月例サロン	参加費としては徴収せずに、払いたいと思った人が好きな金額を寄付金のような形で支払う
上記でOKであれば、STORESなど通販サイトサービスを使って下記「商品」をアイテムとして登録しておけばできそう		
※何か購入した商品が送られてくるわけではないが、amazonなどで書籍を買うのと同じようなイメージ		
	NPO会員	10,000
	サロンファミリーメンバーシップ	4,000
	寄付金	500
	寄付金	300
	寄付金	1000
月例サロンへの参加申し込みは引き続きpeatix（0円チケット）やgoogle formを利用		

２．法人カードの導入

岸　：サロン 2002 の法人カードを作る話です。結論は、カードはとても便利。作るならデビットカードがおすすめというところが伝えたい部分です。デビットのメリットとしては、決済のたびにカードの口座から引き落としが行われるので、常に最新の口座の残高が確認できる。

調べたら、ゆうちょ銀行でもデビットカードは作成できますが、主要国際ブランドのデビットカードではないため、使える場面が制限されるようです。作るなら別途大手銀行の口座を作った方がよいと思います。法人として作るのが難しくなっていて、僕が A-GOAL で作ったときは 3 週間程度かかりました。組織の代表が動いたほうがスムーズかなと思います。

法人カード事例：一般社団法人A-GOAL

カード種類：三菱東京UFJ-VISAビジネスデビット

●カード使用場面　カードがあって便利！
- **コンビニでの宅急便送付時　・郵便局での切手購入時**
- **ホームページの契約　・Amazon等での備品、消耗品購入**
- **印刷屋等での支払い　・出張時の切符購入**

→サロン2002では度々発生していた立替払いがほぼゼロ

●デビットカードを選択した理由
- **決裁の度にカードに紐づいた口座から引き落としが行われるため、常に最新の残高が確認できる。**

（クレジットカードの場合は、翌月か翌々月に引き落とし）

※ゆうちょ銀行でもデビットカードは作成できるようだが、主要国際ブランドのデビットカードではないため、使える場面が制限される？

●口座開設時の苦労
- **団体としての実績（対外的な契約書、ホームページなど）の提示、確認が求められ、3週間程かかった**
- **代表者の本人確認を求められることも多い**

中塚：ありがとうございます。法人カードを作ってほしいというのは徳田さんから随分前に言われていたことで、私自身にアイデアと情報と時間がなかったのでいまに至っています。卒業生に銀行関係者がいるので聞いてみます。最後に今年度の事業の話です。

３．2022 年度の月例サロンと公開シンポジウム

中塚：昨日みなさんに日程だけアナウンスしました。12 年使った DUO リーグのトロフィーをリニューアルする動きがあります。リーグ構想の原点にある想いを共有する機会でもあります。この話をなぜ持

ってきたかと言うと、2022 年度の柱として、一つは「リーグ戦文化の推進」。単なる総当たり戦に陥りがちだけど、いま一度原点を再確認したいということ。もう一つは「スポーツとアート」。この二つの柱を立てながら展開していきたい。本多さんからこのあたり、コメントいただければと思います。

本多：そうですね。大会をやっていくと、もともとの考え方が反映されていないリーグも生まれてきているようです。コロナも落ち着いてきたところで、見直すための良い機会にしたいと思います。

中塚：4 月の公開サロンで「DUO リーグのトロフィーがない！」プロジェクトを取り上げようと計画しています。今週中にアナウンスします。昨日、DUO リーグの嶋野チェアマンと話をしました。DUO リーグ加盟クラブの代表者は参加必須。ただ参加するだけでなく、何か一言ずつしゃべってもらいたいというのが嶋野さんの強い願いのようなので、準備を進めます。こんな感じで 2022 年度は大きなテーマを設定しますが、サロンファミリーの身近な話題も取り上げていきますので、いろんな方から話題提供してもらえればと思います。

では第一部はこれにて終了。ありがとうございました。

5 分後に乾杯しましょう。

以上

続きはオンライン懇親会