

# 第2回 スポーツNPOサミット 東京

## スポーツNPOとスポーツ振興

開催日 平成14年11月2日（土）

会場 日本財団ビル 東京都港区赤坂1-2-2

# 報告書

笹川スポーツ財団

スポーツNPO活動推進ネットワーク

(NPOクラブネッツ、NPO神戸アスリートタウンクラブ)

# 目次

開催趣旨	1
開催概要	2
オープニング	4
サロンミーティング a	6
サロンミーティング b	8
サロンミーティング c	10
サロンミーティング d	12
参加者の意見	14
参加NPO一覧	16
スタッフ一覧	18
講演内容	19
●オープニング	20
●サロンミーティング a	24
●サロンミーティング b	40
●サロンミーティング c	64
●サロンミーティング d	78

## ■ 開催趣旨

「官から民へ」「中央から地方へ」と日本社会の仕組みの改革が叫ばれる中、民間組織に寄せられる期待は大きいものがあります。非営利組織（NPO）は、各分野でその一翼を担っていますが、スポーツの分野でも例外ではありません。

これまで行政・学校・企業によって進められてきたスポーツ振興も、既存の枠組みにとらわれず、新しい手法で、多様なニーズに合ったサービスを行うことが望まれています。スポーツ施設の管理運営、住民へのスポーツプログラムのサービス、スポーツイベントのサポートなど、その活躍の可能性は確実に増していると言えるでしょう。

第2回スポーツNPOサミット in TOKYOでは、増えつづけるスポーツNPO法人や活発に活動する任意のスポーツ団体、その協働者となりえる行政や企業、アスリートが一堂に会して、語り合う場を設けました。いろいろな形でスポーツに関わっている人たちが顔を合わせ、情報を交換し、それぞれの思いをぶつけ合うことが、本サミットのねらいです。そこから、新たな展開が見出され、より活発に、充実したスポーツ環境の整備につながることを期待して開催いたしました。

# 開催概要

平成14年11月2日、日本財団ビル（東京都港区赤坂）において、スポーツNPOサミットを開催した。スポーツNPOをはじめとして、行政、企業、学生など、幅広い層から344名が参加し、講師9名、スタッフ57名を合わせると、総勢410名と大規模なものとなった。また、他の分野のNPOも多数参加をしており、スポーツNPOの活動に対する関心の高さが伺えた。

- 1 **名称** 第2回 スポーツNPOサミット 東京
- 2 **テーマ** 「スポーツNPOとスポーツ振興」
- 3 **目的** 全国のスポーツNPOとその協働者が一堂に会して、情報を交換する場の設定
- 4 **日時** 平成14年11月2日（土）  
10:30～ 受付、11:00～ 分科会等、17:00～ 懇親会
- 5 **会場** 日本財団ビル2F会議室1～8（東京都港区赤坂1-2-2）
- 6 **共催** 笹川スポーツ財団  
スポーツNPO活動推進ネットワーク  
(NPOクラブネッツ、NPO神戸アスリートタウンクラブ)
- 7 **助成** 日本財団
- 8 **後援** 文部科学省、東京都教育委員会、日本体育・学校健康センター  
(財)日本体育協会、シーズ・市民活動を支える制度をつくる会
- 9 **協力** (財)日本ゲートボール連合、(財)ブルーシー・アンド・グリーンランド財団
- 10 **協賛** 大塚製薬株式会社、ミズノ株式会社
- 11 **対象** ・スポーツNPO（法人格の有無を問わない。任意団体も含む。）  
・政府機関、地方自治体、企業、アスリート、その他関係者
- 12 **内容** サロンミーティング、懇談会、レセプション、展示・書籍等販売コーナー等
- 13 **参加費** 2,000円(資料代含む)、昼食代1,000円(希望者のみ)、懇親会費2,000円(希望者のみ)
- 14 **人数** 総勢 410名（参加者 344名 運営者 66名）

参加者	344名
一般参加者	285名
招待者	41名
マスコミ	18名
運営者	66名
講師	9名
スタッフ	57名
展示コーナー	30団体

## サロンミーティング参加者内訳

a	b	c	d	その他
118	57	91	62	16

※事前申込時の集計数

## 参加者業種別 集計

NPO	222	64.5%
行政	22	6.4%
企業	31	9.0%
学校	7	2.0%
学生	25	7.3%
マスコミ	16	4.7%
その他	21	6.1%

# ■ タイムスケジュール

11/2 (土)

会場：日本財団ビル

時間	内容	テーマ・講師等	会議室名
10:30～	受付開始		2 F エレベーター前
11:00～	オープニング	本サミット開催の目的の明確化、問題提起、主催者からのメッセージ 藤本 和延 (笹川スポーツ財団 常務理事) 黒須 充 (クラブネッツ 理事長) 加藤 寛 (神戸アスリートタウンクラブ 理事長)	大会議室 1、2
12:00～	ランチ	ランチ懇談会	8 F 食堂
13:00～ 16:00	サロン ミーティング	<p>a. スポーツNPOの財源開発 (企画：クラブネッツ) 茅野 英一氏 (かながわクラブ 理事) 高比良 正司氏 (NPO推進ネット 専務理事) 真壁 潔氏 (湘南ベルマーレスポーツクラブ 理事長)</p> <p>b. スポーツNPOと行政の協働 (企画：神戸アスリートタウンクラブ) 加藤 寛氏 (神戸アスリートタウンクラブ 理事長) 有持 繁氏 (神戸アスリートタウンクラブ 調査部長) 横関 勇氏 (神戸市体育協会スポーツ振興課長)</p> <p>c. スポーツNPOとは？ (企画：笹川スポーツ財団) 田尻 稲雄氏 (北海道バーバリアンズラグビーフットボールクラブ クラブキャプテン) 小峯 力氏 (日本ライフセービングクラブ協会 理事長) 治田 友香氏 (シーズ・市民活動を支える制度をつくる会 プログラムディレクター)</p> <p>d. スポーツNPOの営業活動 (3者合同企画) 小笠原 悦子氏 (ジュース 理事長) 山田 明仁氏 (神戸アスリートタウンクラブ 副理事長) 衛藤 博文氏 (日新航空サービス株式会社 本営業本部長)</p>	大会議室 1  小会議室 3、4  1 F エントランス ホール  小会議室 1、2
16:00～	懇親会	参加者同士の情報交換の場とした。	8 F 食堂

## ■ オープニング

本サミットの目的の共通理解を深めるために、主催3団体がNPO（非営利組織）に寄せられる期待、スポーツ振興をNPOが進める理由、スポーツNPOが直面している課題等について、メッセージを送りました。



### 加藤 寛 (特定非営利活動法人 神戸アスリートタウンクラブ 理事長)



大阪体育大学卒業後、(社)神戸フットボールクラブに就職。事務局長、ヘッドコーチを経て、1995年ヴィッセル神戸育成部長として出向。ユース監督、ヴィッセル神戸トップ監督を経て現在ホームタウン事業部次長。1998年神戸アスリートタウンクラブ設立に携わり、事務局長となり、2001年同クラブがNPO法人格を取得後、理事長に就任。1995年日本サッカー協会公認S級コーチ取得。日本サッカー協会ナショナル・トレセン・コーチを歴任。1995年、日本ユネスコ・フェアプレー特別賞と国際フェアプレー賞推進部門栄誉賞を受賞。1996年、関西スポーツ賞功労賞を受賞。

### 黒須 充 (特定非営利活動法人 クラブネッツ 理事長)



1958年福島県生まれ。筑波大学体育専門学群卒業後、同大学院修士課程体育研究科を修了。長崎大学教養部の助手、講師を経た後、1988年から福島大学教育学部で講師を務め、助教授となり、現在に至る。ドイツのケルン体育大学へ留学中、ノイス郡のスポーツ振興策について研究。その後、ドイツのスポーツクラブの概況と行政の支援策等を学識者の見地から日本国内に紹介した。NPO法人クラブネッツを立ち上げ、理事長に就任して、全国の総合型地域スポーツクラブ設立の支援に従事している。スポーツ振興投票収益配分基準等審議委員会委員など、幅広く活躍している。専門はスポーツ社会学。

### 藤本 和延 (笹川スポーツ財団 常務理事)



1945年生まれ。1974年株式会社角川書店に勤務し、「野生時代」「月刊カドカワ」等を編集。1979年から1981年の間、黒潮文化の会、太平洋古代文化の会事務局長を務め、古代航海実験船艇長として、帆走カヌー「野生号Ⅱ、Ⅲ」で太平洋を越え、フィリピン、東京、チリへ行く。1990年SSFの前身である日本スポーツ機構の代表を経て、1991年笹川スポーツ財団常務理事に就任。笹川スポーツ財団の事業をはじめ、わが国のスポーツ・フォー・オールに関わる多くの事業に積極的に携わる。東京シティロードレースの実現、スポーツ白書の編集などに精力的に取り組んでいる。2001年から鹿屋体育大学客員教授。

## ＜要約＞

オープニングでは、本サミットの企画運営を担当した3団体代表から、午後のサロンミーティングのテーマと関連づけたコメントや熱いメッセージが発信された。

まず、笹川スポーツ財団常務理事藤本和延氏より、スポーツ界を変えるNPOへの期待やNPOの特徴などの話があった。日本中が閉塞状況に陥っている今、スポーツをとりまく環境も同様である。とくに補助金などの財政面は悪化の一途をたどっている。笹川スポーツ財団で実施した2002年のスポーツライフ調査でも、参加や実施等すべての項目にわたって4年前に戻ったという。「スポーツ界の現状は、がんじがらめの状態。何かやろうとすると必ずどこかとおつかります。しかし、この停滞を破るのも、やはりスポーツNPOではないでしょうか」と藤本氏は語る。そして閉塞状況を打ち破るのが、スポーツNPOではないかというコメントが寄せられた。なぜなら、既存の枠組みから離れて個人のニーズを素早くつかまえて的確に動けるのがスポーツNPOであり、それがスポーツの世界を変えていく原動力になるのではないかと、という見方である。さらに藤本氏は、NPOの特徴として、理念・フィロソフィーを持って「使命」を遂行することや、「個」の集まり、「評価」などをあげている。いずれにしても、今までの集団主義的な日本人とは異なる価値観や行動様式を持った新しい人種であるため、抵抗も大きいのではないかと。NPOのような集団が続々と誕生して活動を開始しているということは、日本社会の10年後、20年後が楽しみであると、スポーツNPOに大きな期待を寄せたコメントであった。

次に、特定非営利活動法人神戸アスリートタウンクラブ理事長加藤寛氏より、4つの提案をいただいた。まず、「人間性豊かにスポーツを楽しめる環境」を全国のNPOなどのネットワークでつくろうという呼びかけである。上意下達ではなく、一人一人の意見が尊重されるような民主的な環境づくりである。一方、スポーツクラブでは、会員も責任を持ってクラブの継承・発展へ向けた努力をするといった自主自立の姿勢も重要であるという。二つ目は、「平等の概念の見直し」である。つまり、スポーツを楽しむ個人を大切し、多種多様なニーズに応える新しい公益のシステムをつくらうという提案であった。これまでの画一的な行政サービスに疑問を投げかけ、スポーツクラブを公共財とみなすことを提案したが、そのためにはクラブの「公益性」の検討も必要であると述べた。三つ目は、

競技大会へ地域クラブの選手も参加できるシステムをつくること、四つ目は、「市民スポーツにも医学の導入を」という点で、神戸アスリートタウン構想の紹介があった。人間性豊かにスポーツを楽しむベースには、医学的な知識や運動生理学的な知識が要するという。トップアスリートのみが享受してきた医学的な最先端の知識を、一般の人にも享受できるシステムを考えようという提案であった。加藤氏の恩人で憧れの存在であるクラマー氏の「あなたがいいと思うことを今、勇気を持って始めなければ何も始まらない」という言葉で締めくくられ、熱いメッセージに会場も熱気を帯びた。

最後に、特定非営利活動法人クラブネッツ理事長黒須充氏より、ドイツの総合型地域スポーツクラブの具体的な事例や現況をもとに、社会との接点を持ち多様な財源を開発していくことの重要性についてコメントがあった。ドイツでは日本に比べてスポーツクラブが市民生活に根付いているが、それでも現在、クラブ離れや運営に支障をきたすクラブが増えてきているという。社会との接点をいかにこれから出していくかということテーマに掲げないとお金が集まらない。つまり、地域の課題とスポーツをどう連携させていくか、地域の政策課題を解決するために、スポーツは重要なものであるということアピールする戦略が必要だということ。メディア・媒体としてのスポーツを積極的に売り込んだ結果、自治体や企業、銀行などから多様な財源獲得の道が開かれる。スポーツが5年先、10年先の地域の未来を変える大きな力があるということ、しっかりミッションに掲げて活動を行っていくことが、これから求められるのではないかと強調している。財源確保においても、多様な財源を提案している。クラブで考えられる収入源では、会費や入会金、受託収入、寄付金、スポンサーシップ、事業収入、広告収入などがあるが、一部の財源に偏ってしまうと、そこに何かの問題が生じた時に、クラブの運営自体が立ち行かなくなってしまう危険性があるからである。他方、支出の方では、スポーツ活動、スポーツ用品、施設使用料、指導者への謝金、スポーツ団体への加盟費などがあるが、世間に広くPRするような広告費を重要な支出として位置付けている。ドイツでも、非営利組織におけるマネジメントがますます重視されており、わが国のクラブやNPOの今後について示唆に富む報告であった。

(コーディネーター：松澤淳子)



### 「スポーツNPOの財源開発」(企画：クラブネッツ)

NPOが活動する上で必要不可欠な活動資金。会費、事業収入、受託収入、寄付金、助成金、補助金、融資等、様々な財源が考えられますが、その資金をどのように調達するのか、スポーツNPOとしては大規模な年間予算を持つかながわクラブと、Jリーグチームとタイアップして運営を進めている湘南ベルマーレスポーツクラブの例を紹介しました。NPOサポート組織のNPO推進ネットの客観的な意見をもとに、組織基盤強化につながる財源の確保についても検証し、さらに、スポーツNPOの特色を活かした新たな財源の獲得方法についても、参加者とともに議論をしました。



#### 高比良 正司 氏 (特定非営利活動法人 NPO推進ネット 専務理事)



1966年福岡子ども劇場創立に参加、翌年には同事務局長に就任。以降、西日本子ども劇場連絡会事務局長、全国子ども劇場おやこ劇場連絡会事務局長・常任委員長を歴任。舞台入場税撤廃、文化予算増額など文化政策の拡充に取り組む。1987年日本児童演劇協会賞受賞。芸術文化振興基金創設を機に地域における行政・芸術団体・市民のネットワークづくりを進めた。この間、子どもの芸術文化振興に関する提言、子どもの権利条約批准に取り組む一方、特定非営利活動促進法の立法化に向けた活動に参画。日本NPOセンター理事、子ども劇場全国センター代表理事、NPO事業サポートセンター専務理事を務める。

#### 茅野 英一 氏 (特定非営利活動法人 かながわクラブ 理事)



任意団体として地域のサッカークラブを20年間運営してきたかながわクラブの法人化事業に、1999年4月から準備委員会委員長として参画し、それまでの一人の父親としてではなく、特定非営利活動法人格取得に向けて取り組む。同年11月に、かながわクラブが特定非営利活動法人格を取得するに際して、同クラブの理事に就任し、財務など総務部門を担当する。2001年からは、日本サッカー協会日本クラブユースサッカー連盟事業委員会事業委員を務めるほか、横浜市学校開放スポーツ指導者講習会講師、埼玉県クラブマネージャー養成講習会講師、埼玉県スポーツ指導者研修会講師等を担当するなど、多方面に渡って活躍中。

#### 真壁 潔 氏 (特定非営利活動法人 湘南ベルマーレスポーツクラブ 理事長)



1999年平塚商工会議所青年部委員長として「Jリーグホームタウンサミット平塚」を開催。Jリーグチーム、ベルマーレ平塚から湘南ベルマーレへの移行业務も手がける。その後、ボランティアスタッフとして勤務、2000年6月に同クラブの取締役営業企画室長に就任。2001年6月、湘南ベルマーレビーチバレーボールチームを、12月には同トライアスロンチームを相次いでスタートさせた。2002年4月(株)湘南ベルマーレ常務取締役就任。同時に、湘南ベルマーレスポーツクラブが特定非営利活動法人格取得、理事長となる。2002年サッカーW杯では、ナイジェリア代表チームキャンプ地支援実行委員会事務局長として活躍した。



## ＜要約＞

「スポーツNPOの財源開発」セッションは、講師の壇上席を参加者がぐるっと取り囲むように会場が設営され、講師と参加者の近さがセッション全体の昂揚感を高めたようでよかった。壇上からは講師を凝視する姿のある参加者の眼が印象的であった。とりわけ財源がテーマであると、浅薄な議論にはならないだろうとの読みもあり、フロアと講師を交えた自由討議にはたっぷり時間をとった。その甲斐あって参加者各人の質す内容には、いずれもスポーツ界を憂い変革しようとする一心とスポーツNPOの財源開発のしくみづくりが静かに進行しつつあることを実感できたように思う。

さて、いったいこのセッションでは、どのような話で盛り上がり、フロアと講師の自由討議はどんな雰囲気であったのか。詳細な報告は、別頁に紹介されているので、それをじっくりと読んでいただくとして、ここでは講師の発言に対して、幾分か書き足してスポーツNPOの運営における財源開発の意味をフリーハンドでコメントをさせていただく。一方的な誤解、というより筆者の思い込みがあるかもしれぬこと、予めご容赦いただきたい。

セッションは、「かながわクラブ」の茅野氏と「湘南ベルマーレスポーツクラブ」の真壁氏から、法人化申請の経緯が紹介された。かながわクラブは1979年、湘南ベルマーレスポーツクラブは1997年が発足年である。歴史は25年と5年、両クラブには活動年数に大きな開きがある。年数の長短は、地域社会、所謂ホームタウンやスポーツ界への貢献、活動実績に対する住民や公的機関からの「信頼」という客観的、量的には評価しにくい、見えざる条件を積み上げていく。つまり「やはりお金を貰うには、信頼してもらうまで我慢して活動を続けて実績を残していくことが先決。お金出す行政の前例主義を論破することなどもってのほか、まずは信頼を得る。そうしておいて行政という審判の裁定を待つ」、こうして見えざる信頼という蓄財をしていく。がしかし正直、そんなふうに参加者の側が思索しているという雰囲気ではなかったように思う。ただ、見えざる信頼を不要なものだとは思っているわけではない。25年と5年キャリアのクラブ発足の理念が「ヨーロッパのリアルマドリッドのような総合型のクラブにしたい」（茅野）や「地域密着で地域、ホームタウンの子供たちを預かっているわけです。地域の子供たちの夢を預かっているわけです。何千人の夢を台無しにするわけにはいきません。」（真壁）にあるように、言下に目指す理念は新旧の別なく方向性が明確であった。そのことへの共感が参加者にあったには違いない。しかし、それ以上に参加者の皆さんが期待していたことは、「高尚な理念を掲げることは大事だ。ただ今は、それを具現化していく戦略を知りたい」ということだったように思う。

このことに茅野氏、真壁氏は、具体的な戦略として、数種の提言をしてくれた。茅野氏からは、①「NPOとしての組織は、スポーツする環境やクラブを運営する環境を提供する人たちの集まりです」、②「できる限りいろんな場でクラブの名前を露出して行って、名前を売っていくこと、これはクラブ運営の基本でなければならぬと思います」、③「おやじたちは、みんなそれぞれにプロフェッショナルを持っています。税理士さん、コンピューター会社の部長さん、貿易会社の事務をやっている方、いろいろな方がいます。その方々が持っているノウハウやプロフェッショナルを少しずつかき集めてくること」の①②③が財源開発の前段には、重要な戦略であり、その効果は抜群であることを明言してくれた。そして、真壁氏からは、①「一口20万で75社から賛助金・寄付金を集める。湘南エリアは人口165万。エリア内10都市から75社集めること」、②「ビーチバレーやアクアスロン、駅伝、それぞれのトップ選手が所属するチームを持つ」、③「ホームタウン10都市にはそれぞれ体協などのスポーツ振興団体がありますので、そういった組織とジョイントをしながら、また、一部企画や事業を請負ながら、スポーツ振興という目的に合った内容のもので事業を進めていきたい」の①②③が大都市圏Jクラブなど、これはある種旗頭スポーツNPOの常套手段であり、またそれは初志としてのクラブ拡大戦略であるという印象であった。

さらに、NPO推進ネットの高比良氏からは、補助金に依存した公益法人の疲弊を密かに悦び、それを横目にしつつ拡大する事業型NPO法人の活動事例が紹介された。それは事業型スポーツNPOの展開に大きな引き金になる事例として参加者の昂揚感を束ねるほどの魅力があった。たとえば、空洞化する商店街の空き店舗を活用した子育て支援NPO、公共施設の委託管理と地場産品の継承を事業化したNPOなど、続々と紹介される事例にスポーツ分野を超えた異業人交流と情報交換の必要性を参加者皆が合議したような雰囲気であった。最後に、「NPO法人への委託助成金は9省庁から1300億円あります」という話と資料の提示には、正直、その実感がまったくなかった参加者がほとんどで、如何に政府から都道府県や市町村を経て、各NPO団体に対する情報が遮断されているか、情報入手に億劫でも、そうした情報入手にスポーツNPOの側から努めて動くべきとのムードが会場一体に漂っていたように思う。

後になって聞いたことだが、今回のセッションは、無気力、無意見のまま他力本願はけっして望まないスポーツNPOの存在を広くアピールできた場だ、とそうコメントしてくれる人に出会い、末尾であるが各講師及び関係各位に心より感謝申し上げる次第である。

（コーディネーター：水上博司）

## ■ サロンミーティング b

### 「スポーツNPOと行政の協働」(企画：神戸アスリートタウンクラブ)

阪神淡路大震災以来、神戸市での市民活動団体の活躍は注目されています。そのような中、神戸の新しいまちづくりを目ざし、従来の行政主体のプロジェクトではなく、神戸市、企業、市民の三者が一体となって進める神戸アスリートタウン構想が、神戸市から発表されました。その一翼を担う神戸アスリートタウンクラブ(KATC)と神戸市の協働関係は、全国でも先駆的な取り組みと言えます。このミーティングでは、KATCの活動と神戸市のねらい等、協働の実情を紹介します。



### 加藤 寛氏 (特定非営利活動法人 神戸アスリートタウンクラブ 理事長)



略歴は前掲 (P.4)

### 有持 繁氏 (特定非営利活動法人 神戸アスリートタウンクラブ 理事・調査研究部長)



関西学院大学卒業後、神戸新聞事業社へ就職。現在、取締役マーケティング室長。神戸をはじめ兵庫県内の「むらおこし事業」等の企画、プロデュースを行う。1998年神戸アスリートタウンクラブ設立に携わり、調査研究部長となり、2001年同クラブがNPO法人格を取得後、理事に就任。「まちづくり」としての「アスリートタウン構想」の推進に向けて神戸市内の体育館や公園活用の実態調査を実施。市民生活とスポーツの関連を探るとともに産業の活性化とスポーツについての勉強会、「アスリート産業都市研究会」の主宰者でもある。

### 横関 勇氏 (財団法人 神戸市体育協会 スポーツ振興課長)



大阪府立大学経済学部卒業後、1977年兵庫県庁へ就職。1980年神戸市役所へ就職。国際交流協会コンベンション推進課長等を経て1995年から神戸市教育委員会体育保健課市民体育係長となり、2001年から神戸市体育協会スポーツ振興課長として勤務。アスリートタウン構想の策定当初から携わり、総合型地域スポーツクラブの育成や「トップアスリートに学ぶジュニアスポーツ教室」などに力を入れている。また、神戸ウイングスタジアムの有効利用のため、サッカー、ラグビー、アメリカンフットボールの誘致に取り組んでいる。兵庫県小学生バドミントン連盟理事長も務める。

## <要約>

NPO法人神戸アスリートタウンクラブ(KATC)は、1995年1月17日の阪神淡路大震災後、神戸市が発表した「神戸アスリートタウン」構想から生まれた市民レベルで同構想を実現させることを目的とした市民組織である。この大震災後の広範な市民活動はやがて「ボランティア元年」と呼ばれる流れとなり、わが国にNPOが誕生するきっかけともなった。

その発足時から神戸市という行政と協働してきたKATCが企画するサロンミーティングbでは、「スポーツNPOと行政の協働」をテーマに、次の3氏による発表とディスカッションが繰り返された。

「神戸アスリートタウンとNPO」横関 勇(財団法人 神戸市体育協会スポーツ振興課長)

「スポーツNPOと行政の協働」加藤 寛(NPO法人 神戸アスリートタウンクラブ理事長)

「スポーツ資源・産業とNPO活動」有持繁(同理事、調査研究部長)

まず、アスリートタウン構想に当初から関わってきた横関勇氏は、神戸は国際港湾都市として知られるだけでなく、ゴルフ発祥の地であるほか、サッカーやテニスなど古くから盛んにスポーツが行われてきたまちであること、先のワールドカップを始め、ユニバーシアードやパンパシフィック水泳大会など国際大会も数多く開催されてきたことを紹介したあと、阪神淡路大地震とその後の状況を説明、また復興に際する「神戸アスリートタウン構想」について述べた。

この構想は、単なるスポーツ振興だけではなく、まちづくりとして、健康やスポーツのキーワードが盛り込まれたものであったが、その当初からNPO(当時はNPOとは呼んでいないが)が参画した構想でもあった。その基本コンセプトは、「すべての人が、それぞれの価値観・技術レベルに応じて、正しく、安全に、スポーツを楽しみ、健康づくりができる、まちづくり」である。この構想を基本とし、以来、様々な計画やイベントなどが、行政とKATCをはじめとする

NPO団体と協働で推進されている。横関氏は、これまでは、行政と種目団体の連携が中心であったが、今後、多様化するニーズに応じていくためには、NPOが有する幅広いネットワークを活用することが不可欠であると述べた。

次に、加藤理事長は、KATC設立の経緯について述べたが、震災を契機に、まちづくりへの市民参画意識の芽生えと、「健康のありがたさ」や「からだ」への注目の高まりがあった点を指摘。また、KATCの四つの柱として、1) スポーツボランティアのネットワークづくり、2) アスリートタウン構想の普及と啓発、3) スポーツ活動実践の場への支援、4) 調査研究を挙げ、詳しく紹介。最後に、「神戸アスリートタウンクラブ憲章」を読み上げ、このクラブの基本理念を語った。

有持氏は、調査研究部長の立場から、神戸市のスポーツ資源、またスポーツ産業という視点でNPOとしての関わりについて解説した。神戸はもともと造船の町であり、重厚長大産業でもっていたが、その時代が終わり、ファッションやハイカラなイメージ戦略をとった。しかし、震災によってそのイメージが低下したと語る有持氏は、アスリートタウン構想実現の中で、まちづくりにスポーツという新しいイメージ戦略が可能ではないかと、調査研究を行うことから始めた。同氏は、公園や体育館など神戸市内の施設の利用状況や利用者の意見などを調査した結果や「アスリート産業都市研究会」での活動内容などを報告。NPOとして、資源活用の方向やその参画の方法などを語ったが、「行政を批判するのではなく、行政のできないことを民間が行うという考えが必要」と強調している。

各氏に対する質問も多数寄せられたが、加藤理事長がいう「自主自律の精神」を重視し、「やりたい人が中心になって行う」というKATCのあり方、神戸市との協働関係は、震災という特殊な契機であったにせよ、多少なりとも参考にしていただけるミーティングになったと思われる。

(コーディネーター：清家輝文)



## ■ サロンミーティング C

### 「スポーツNPOとは？」(企画：笹川スポーツ財団)

NPO（非営利組織）として、どのようなミッション（使命）のもと、どのような活動を行っているか。地域レベルで活動する北海道バーリアンズ ラグビーフットボールクラブと、全国展開を図る日本ライフセービング協会の2つの事例を具体的に紹介しました。ミッションを達成するために、法人格という道具を上手く使う方法、メリット・デメリットについて、NPOのサポート組織であるシーズのコメントを交えて考えました。「スポーツを通じて、社会にどのような貢献ができるのか？」を検討しました。



### 小峯 力氏 (特定非営利活動法人 日本ライフセービング協会 理事長)



日本体育大学卒業、同大学院体育学研究科修了。日赤指導員から、86年豪州にてライフセービング検定官資格を取得。日本人初のライフセービング指導者認定を受ける。94年日本ライフセービング協会理事、95年同競技委員会委員長、99年同教育委員会委員長を経て、01年理事長就任と同時に特定非営利活動法人認証を受ける。国際ライフセービング連盟（131カ国）の日本代表組織としても加盟し、我が国の水辺教育における生命尊厳の教育体系化に着手。現在、1万2000人の有資格者を養成し、教育プログラムの全国展開を図っている。著書に「Lifesaving and Social welfare」「ライフセービングの歴史と教育」（学文社）等があり、中央大学講師も兼任している。

### 田尻 稲雄氏 (特定非営利活動法人 北海道バーリアンズ ラグビーフットボールクラブ クラブキャプテン)



小樽潮陵高校時代の同級生や後輩達とともにボーミッツラグビーフットボールクラブを設立。初代キャプテンを務めた。1987年に活動の拠点を小樽から札幌へ移し、クラブ名を北海道バーリアンズラグビーフットボールクラブに変更。1989年初代ジェネラル マネージャー、1991年二代目クラブキャプテンを務める。1999年7月1日に、北海道バーリアンズの特定非営利活動法人の登記を行い、スポーツ分野としては第1号のNPO法人となる。クラブ日本選手権への出場、ジュニアチームの創設を[行うほか、グラウンドとクラブハウスの確保にも着手し、活発に活動をしている。

### 治田 友香氏 (シーズ・市民活動を支える制度をつくる会 プログラム・ディレクター)



建設会社勤務を経て、大学院在学時に、日本NPOセンターの設立準備段階から事務局スタッフとして関わる。同センターでは、主にNPO法人格の取得に関する相談業務、NPOに関する税・法人制度改革の運動、企業の社会貢献プログラム開発・実施、自治体のNPO支援施策に関する動向調査などを担当してきた。2002年3月に同センターを退職。同年9月から現職。

## ＜要約＞

NPOは、ある一定の公益的な目的を掲げて営利を追求せずに活動している団体を指し、法人格の有無や種類は特に限定されない。そうした団体が、簡単かつスピーディーに法人格が取得できるようになったのが、1998年3月に成立したNPO法であった。2002年9月末現在で8,315のNPO法人が認証されている。NPO法人格を取得することによって、自治体からの事業受託、法人名義の銀行口座開設、法人の資産の所有などの行為ができる。

また、特定非営利活動とは（1）NPO法に規定されている12分野の活動に該当し、（2）不特定かつ多数のもの利益の増進に寄与する活動である。NPO法人は、この特定非営利活動を行うことを主な目的とする。従来の公益法人（社団法人、財団法人）とは、情報公開が重視されている点が大きく異なる。いずれにしろ、法人格は活動上の道具。全ての団体に法人化が必要という訳ではなく、団体の状況に応じて十分に検討されるべきである。

NPO法成立直後、いち早くNPO法人となった北海道バーバリアンズは、地域に密着したラグビークラブであり、理事19名、正会員162名で運営を行っている。今までの日本のスポーツ団体とは性格を異にして、トップチームの他に、オーバー35や大学生のチームを持ち、レベルの違った3チームに分かれ、ラグビーを楽しんでいる。この仕組みの見本は、ニュージーランドのクラブであった。また、道内各地で子どもたちや地域住民へのイベントや指導も行っている。競技力の面でも、徐々に北海道や全国での優勝を積み重ね、周囲の見方も随分と変わった。クラブや地域への帰属意識がクラブのメンバーにも芽生えた。今では行政からグラウンドの管理運営の委託が持ちかけられており、行政では考え付かないような方法で、クラブハウスを併設したグラウンドの所有に向けて準備を進めている。

一方、全国規模で約20年間にわたって活動してきた日本ライフセービング協会も、2001年にNPO法人となった。ライフセービングとは、水辺の事故防止のための実践活動である。WHOの発表による「2分に1人の割合で、世界中のどこかで水により尊い生命が亡くなっている」という受け入れがたい事実を何とか改善することから国際ライフセービング組織が設立された。その趣旨に賛同して、日本ライフセービング協会も組織化を図り、国際ライフセービング連盟の日本代表組織となった。我が国の海岸域は、海上保安庁・消防・警察の監視重点域ではなく、諸外国に見られる公的組織の連携もない。年間を通じた海岸線の安全を、民間の力で支えてきた歴史がある。その一役を担っている我が国のライフセービングの有資格者は今では12,000人を超えるが、それぞれが大学や地域のクラブに所属している。クラブ単位で全国展開が図られている。

この海岸域を守る実践活動は、正確には「サーフ」ライフセービングである。救命・スポーツ・教育・環境・福祉などへの社会貢献を重視している。よって、人命を救助するテクニックを教育することはもとより、事故防止の思想を日常生活に介在させることにも、力を入れている。そのような観点から、ビーチフラッグス等のエキサイティングな競技場面だけがライフセービングのイメージとして先行することは歓迎していない。むしろ「生命を救うスポーツ」というイメージが優位にたつてこそ正しい発展であると願っている。オーストラリアでは、ライフセービングが高齢者のスポーツとして取り上げられ、健康増進に寄与し、医療費削減の一因となったことが新聞で紹介された。健康を維持し介護を必要としない、人命救助や事故防止の意識を高齢者になっても失わないという有益性は興味深い。ライフセービングは若い人だけの行為ではなく、老若男女が生涯、人としての尊厳を維持・向上する手段なのかもしれない。日本ライフセービング協会は、このような気運を全国へ普及し、「人と社会に変革をもたらす」法人を目指し、それが文化として発展させることが目標である。

北海道バーバリアンズも日本ライフセービングでも見られた法人格取得後の大きな変化は「信用」であった。組織に対する会員の帰属意識、組織的な活動者、法人格を持った契約主体として認知する周囲の変化は顕著であった。

NPOにとって、組織のミッション（社会的使命）は活動をする上で不可欠なもの。日本ライフセービング協会では、「生命の尊厳」をミッションとしている。競技力を重視して名声を得ることではなく、事故防止と人命救助が最大の目的である。一人一人のライフセーバーが、その目的を達成できるように環境を整えることが日本ライフセービング協会の責務である。それが広がり、一般市民の中にも相互救助の関係が構築されたとき、日本ライフセービング協会が解散できる。それが理想である。北海道バーバリアンズは、地域社会の中にスポーツの場面を作ることを目的に活動している。そのためにもクラブという組織が必要であり、グラウンドとクラブハウスを持って、自主的な活動を目指している。行政との信頼関係も重視するべきである。北海道バーバリアンズが先頭に立って、これまでの仕組みを変えて、より良い社会の循環システムを示していくこととする。

これからのNPOは、自分たちの活動を明確かつ効率的に伝える情報公開を重視していくべきである。それは理解者を増やすことにつながる。そして、スポーツを手段として社会変革、ムーブメントにつながる活動を第1歩とするべきである。（コーディネーター：内藤拓也）

## ■ サロンミーティング d

### 「スポーツNPOの営業活動」(3者合同企画)

スポーツNPOが、自分たちのミッション(使命)への共感者の輪をボランティアのみならず企業や行政にも広げるためには、どのような営業ツールがあるのか。企業や行政へのアプローチ方法について、実際に企業からのスポンサーを受けるジュース(JWS)と行政から支援を受ける神戸アスリートタウンクラブ、NPOを支えた実績のある日新航空サービス株式会社から、それぞれの思いやねらいを語ってもらいました。社会からの信頼と、ヒト、モノ、カネ、情報を広く得るために、NPOとして、価値観や強みをどのようなツールで伝えるか、どのように情報公開とPRを進めていくべきかを参加者とともに検討しました。



#### 衛藤 博文氏 (日新航空サービス株式会社 コーポレート営業本部 本部長)



1975年旅行業界へ就職。世界各地の見本市を視察、それに関連する企業訪問等を行うテクニカルツアーの添乗員として世界各地を回る。添乗回数75回。1983年霞ヶ関トラベルへ出向。総理フライト35回経験。1989年米国日新航空へ出向、オハイオ州コロンバス中西部地区、4店舗の統括責任者として日系企業を含む業務出張等を取り扱う。1995年本社帰国後、ホールセール営業部長担当後、2001年より現コーポレート営業本部長。2000年よりJWSとスポンサー契約。趣味はスポーツ観戦とゴルフ。学生時代は中学、高校、大学と陸上競技部に所属。

#### 小笠原 悦子氏 (特定非営利活動法人 ジュース 理事長)



オハイオ州立大学にて博士号を取得。専門はスポーツ・マネジメント。前オハイオ州立大学客員研究員。現在、博報堂・メディア・コンテンツカンパニーのアドバイザー、東京学芸大学非常勤講師。北米スポーツ・マネジメント学会、欧州スポーツ・マネジメント学会、日本体育学会などで研究論文の発表。ソウル五輪等の水泳競技ではシャペロンとしてコーチングスタッフに加わる。第1回アジア女性スポーツ会議実行委員長。暫定アジア女性スポーツワーキンググループ議長。2006年第4回世界女性スポーツ会議熊本開催の決定時には中心的に招致活動を行う。国際女性スポーツワーキンググループ(IWG)の共同議長も務める。

#### 山田 明仁氏 (特定非営利活動法人 神戸アスリートタウンクラブ 副理事長)



国立奈良工業高等専門学校機械工学科卒業。陸上競技では、国民体育大会に10回出場、鳥根国体大阪選手団旗手を務めた。他には、アジアサーキット4×400mリレー優勝、全日本実業団対抗陸上400m優勝を果たした。厚生労働省認定健康運動指導士となり、現在では、大阪ガス株式会社から出向し、株式会社オージスポーツ神戸事業所副所長となっている。1998年神戸アスリートタウンクラブ設立に携わり、2001年同クラブがNPO法人格を取得後、副理事長に就任。本年3月に神戸で行われた第1回スポーツNPOサミットでは、中心的存在として開催に向けて尽力した。



## ＜要約＞

スポーツNPOは、役員と正会員と職員とで、法人を構成し、顧客（例えば高齢者、児童・生徒、競技者、障害者、保護者、愛好者、企業、行政）に対し、サービス（指導者派遣、クラブの運営、プログラムの提供）を提供する。このサービスを提供して、サービス購入料ということでそれなりの対価を得る。つまりNPOの営業としては、自分たちの顧客がだれであって、その顧客に対してどのようなサービスを提供して対価を得るか。これが一つ目のNPOの営業活動のポイントである。

さらに、NPOというのは、その活動をするにあたっては、ボランティアが参加するという特徴がある。このNPOがよい活動することによって、ボランティアも、自分の知恵、あるいは労力、情報、あるいは会費といったものを提供してくれる、ボランティアに対しての営業が必要である。どうしたらボランティアが気持ち良く働いてくれるか、より多くの人に参加してくれるか。これが二つ目のポイントである。本ミーティングでは「NPOの営業戦略」というテーマについてこの2つのポイントに焦点を絞り、議論を進めた。

NPOの事業については、はじめに、NPOがあって、顧客が存在する。自分たちの活動を受けてくれる人がいるという話と、それを支えるボランティアがいるのだという話と、それに感動して、あるいはメリットを感じてお金を出してくれるスポンサーがいるのだということが前提である。

まずサービスの提供という点では、営業のポイントとしては、やはりニーズが第一としてあげられる。NPOの特徴として行政と違うのは、そのニーズをしっかりと見極める、それを充足させるということである。また、PRは行政が最も苦手とするところであり、いかにマスコミをうまく使うかということもNPOの長所として考えられる。またNPOのもう1つの特徴であるボランティアでは、ボランティアをうまく使っていくというのは、プロジェクトに参画する構成員の全員参加、平等性という、あるいは協働ということである。それともう一つはコラボレーションということで、複数のNPOがタイアップすることによっていろいろな相乗効果が出てきて、より多くの人に参加できる。このことがNPOの営業活動を推進させる特徴である。

NPOとして活動を行っていく上で重要な企業あるいは行政からの支援では、まず最初に大事なこ

とは、友好的人間関係を持っているかどうかであり、これはさらにエフェクティブ（有効）という意味の人間関係を持っているかである。聞く耳を持たない人にはいくら話してもしょうがない。あるいは、いくらいい耳を持っていても決めるだけの権限がない人では、これはやはりなかなかものが進まない。聞く耳を持つ、企業・行政の意思決定者に対しアプローチをする。これがだれなのか、それを探すこと。あるいはそこへのアプローチの仕方、コネクション、だれが知っているのか。こういう努力が必要だと考えられる。つぎにビジネスツールがやはり必要である。自分たちが何をして、何をしたくて、いくらかかって、それに対してリターンとしてこういうものを返せますということをしかりと明文化していくことが重要である。そして、その上に、プレゼンターの熱意や夢も加え、NPOとして情熱を伝えられることが必要である。

本サロンは、アメリカの話、あるいは神戸市の話ということで、非常に特殊で、自分ではこれは無理なのではないか、難しいのではないかとというように考えがちではあるが、「自分たちで本当に今までしっかり営業を考えてやってきたのか」、「本当にニーズを探してきたか」、「活動をマスコミなどを使ってPRしてきたか」と問うと、現状ではどうしても口を開けて待っているという人が多いと感じる。あるいは、「いいことやっているのだから分かってくれるはずだ。分からない人たちのほうが、彼らは石頭だ」というような、動かないで、実際に活動をしないで、営業しないで、どうしても部屋に閉じこもりがちなのが少なくないのではないか。これらをぜひ、例えば本サロンのエッセンスを基に行動に移していくというのが、求められているのではないか。

一つのNPOでできることには限りがある。例えば、税制優遇の件を一つのNPOがいくら訴えても政府はいうことを聞いてくれない。しかし小さい団体であっても、お互い力を寄せ合えば、逆に様々なことができる。1つのNPOではできないけれども、100個のNPOが集まればできるということもある。これからやはりいろいろなコラボレーションが必要ではないか。全国のスポーツNPOがお互い持っているいいところを出し合えば、もっとすごいことができるはずである。

（コーディネーター：間野義之）