

## アドバイザーによる法人化に向けたアドバイス

### 1. 目的を明確に！

各クラブが目指している目的に応じて、NPO 法人を取得する是非について、助言している。

「法人化を目指す目的は何かを明確にしてください」と言っている。たとえば、指定管理を取るためであるとか、行政から事業を受託するためなどの目的がある場合は法人化を勧めるが、助成金を得る目的だけであれば必要はないとアドバイスしている。

法人化による目的を確認し、クラブが自立していくために指定管理を目指していくことが明確であれば積極的に勧めている。

なぜ、法人格の取得を考えているのかについて尋ねるとともに、法人格取得申請に関する手続きやその後の事務処理についての簡単な説明を行っている。また、法人格取得の理由が指定管理者制度のためであるならば、指定管理者制度を受けようと考えている理由等についても尋ね、アドバイスをしている。

何のために法人化をしたいのかという目的を明確にした方がよい。デメリット面では「書類作成がめんどくさい」というのがあるが、それくらいの事務処理はできた方がクラブにとってはよく、法人化を機会にそういった勉強もすればよいのではないか。

まずは NPO 法人化をする理由を考えるように指導している。特に、指定管理を受けるために安易に NPO 法人化をしても、ハードの管理に追われソフト面での充実を図れないこともある。そのため、何のために NPO 法人化を行い、どのようなクラブを目指すのか確認作業をしている。全てのクラブが NPO 法人化を目指す必要はない(馴染まない地域もある)と考えている。

メリットはあるが、負担となることもある。何のために法人化するのかを良く考えたうえで、クラブのために法人化が必要で、法人化して維持が出来るなら是非やってくださいとアドバイス。県が作成したパンフレット等を渡したり、窓口を紹介したりしている。

まず、法人化するとはどういうことなのかを説明する。その上で、「任意団体から法人になぜするのか?」「何のためにするのか?」を考えてもらう。考え方としては「社会的な信用が必要か?」「事業継続のために契約の主体者になることが必要か?」「法人としての責任が取れる組織か?」これに照らし合わせて考える。次に、NPO について理解してもらう。「非営利とは何か?」「公益(不特定多数のものの利益)とはなにか?」その上で、NPO 法人の法的な理解や申請手続き、法人格取得後の義務や税務・会計などについて指導をする。

## 2. 法人化の基盤は？ 必要性の検討も

今後どのようなビジョンを持ってクラブを運営していくかを聞いた上で、法人格が必要かどうか判断し、助言する。クラブ財産等のリスクマネジメントの観点からすすめる事はあるかも。

クラブの育成状況にもよるが、事務機能がしっかりと安定しているクラブには基本的には勧めている。雇用の安定、信頼性（社会的認知度）、継続性、リスクマネジメントについて説明することはあるが、ほとんどはNPO法人格を取得後のクラブを紹介している。

財源確保としては指定管理などを受けられればいいが、クラブの組織体制が固まっていない場合や、スタッフが少ない場合は、クラブで人を雇うことを勧めている。

経営的に安定した基盤づくりのためには、法人化も考える必要があるのではないかと。しかし、当然、事務局の仕事も多くなるので、人員の雇用の面でしっかりした対応ができればよい。指定管理など行政とよく話し合っただけで進めるべきである。

法人化のメリットとデメリットを対比しながら、当該クラブの置かれている状況から、より発展可能な方途を見据えながら検討して貰うようアドバイスしている。

NPO法人化のメリット、デメリットを提示。現段階でクラブの法人化の必要性を検討してもらおう。法人化を進めるということであれば、現組織を基に理事、社員、定款作成、事業計画、収支予算等についてアドバイスを行う。

法人化のメリットとデメリットを対比しながら、当該クラブの状況から、設立までのマスタープランの検証も含め時間をかけて検討するようアドバイスしている。

クラブの自立や責任、地域の信頼を得る一推進方策として指導している。NPO法人化に対する準備体制や運営基盤ができていないクラブかどうかや、相談者がどのような立場で質問、相談しているかを見極め、クラブや相談者に適切な助言や資料提供となるよう配慮している。

リスクマネジメントの観点からすると法人格を取得したほうが良いとアドバイスをしている。取得方法については簡単に説明するが、具体的な手続きはNPOサポートセンターへの案内を行っている。NPO法人化しているクラブで経理処理などの不安があるクラブには、NPOサポートセンターに足を運び資料を閲覧してもらったりしている。

現状は、「事務員の雇用」ができるクラブがないので、NPO法人格の取得に関しては積極的に勧めていない。ただ、取得によって指定管理を受け入れることができたり、人格を有する利点の説明はするが、法人格を有することで事務的な仕事が多く発生することも伝えている。

メリットがデメリットを上回るとは思えず、「法人化＝自立の手段」と簡単に言えないので、正直言って法人化後の運営・経営の基盤が確立する見通しがたっていないクラブにはアドバイスしにくい。

### 3. メリットとデメリットの中身

事業年度ごとに県に対して事業報告、決算報告の書類提出を行い、提出書類は県のHPで一般に公開される。事業の公益性、会計の透明性を主張するためにもNPO法人化は効果がある。また法人格を持っていると事業委託などが受けやすくなる利点もある。

任意団体では何か問題や事件が発生したときに代表者個人が責任追求されてしまう危険性があるが、法人格を持っていれば法人としての責務が追及され個人にまで責任が及ぶ危険性を多少なりとも軽減できる場合もあるようである。

会員からお金をもらって活動をしている以上、健全な財務体制であることをクラブ内外にアピールできる。また、代表者に不測の事態が起こった場合、預金通帳の名義が代表者名になっていると、法的にクラブの財産を守れない場合があるので、そういった面では法人化した方がよい。

メリット：クラブが契約の主体になれる（リスクマネジメント）、指定管理、補助金・助成金獲得の可能性が広がる（法人格所持が条件の場合が多い）、社会的信用が高まる。

デメリット：法人税の支払い。税務申告義務（それに係わる厳正な事務処理）、活動に制約が出来る。一般の会社であれば当たり前のこと

社会的な信頼を得られることや、一団体としての基盤確立などメリットは大きいと思う。しかし毎年の煩雑な事務作業があるので、専従のマネジャーを置くなど事務局体制が整わなければ手を出さないほうが良い。また、目的を持って法人格を取得しなければあまり意味はないように感じる（目的の例：民間企業との連携や各種助成金などへの申請など）

1．責任所在の明確化という点では非常にメリットがある。2．心配するほど、法人化したことによって事務量が一気に増えるということは無いのは。3．理事・会員の位置づけをクラブの中で良く話し合って明確にしておく必要がある。

法人化はクラブが組織力を高めるための一つの手段。クラブは地域との信頼関係によって成り立つものと思われる。組織がしっかりしていくことで地域からの信頼も比例して高まっていく。日体協の創設支援事業や自立支援事業では報告のために事務的な作業を行う経験ができるが、事業を受けていないクラブではそのような機会が持てずにいる。法人化は事務作業のスキルアップのためにもなると思われる。

クラブ訪問時、公共施設の運営管理、あるいは高齢者対象福祉事業等の受託方法について相談を受けた。クラブが法人化することにより、個人ではなく組織としての人格を持つことになり信用が増すため、行政側としても事業委託しやすいメリットがある。

法人化で、地域住民・クラブ員・行政・協賛団体等の地域社会が組織として認めてくれた事例を話す。「組織がしっかりしてきた」「行政からの委託事業が受けられるようになった（指定管理など）」「マイクロバス等が持てることになった」「各種助成事業への申請回数が増した」。

## 本件に情報を寄せてくれたクラブ育成アドバイザー（都道府県順：敬称略）

八戸由美子（青森） 伊藤啓太（岩手） 半田祐毅（秋田） 五十嵐義昌（山形） 海老根慧（福島）  
久田利彦（栃木） 加藤裕之（埼玉） 土屋由紀（東京） 三橋正幸（神奈川） 進藤芳昭（山梨）  
山田栄一郎（長野） 山崎寿一（長野） 西村貴之（石川） 蓑輪喜通（福井） 権田瞳（愛知）  
岸田美也子（岐阜） 中島太希（滋賀） 渡辺史子（京都） 祐未ひとみ（大阪） 藤田梨恵（奈良）  
南由佳（和歌山） 大山晶子（香川） 作田拓（愛媛） 内田満（福岡） 溝口次男（佐賀）  
野島弘宣・太田黒尚子（熊本） 慶田花英太（沖縄）

**ありがとうございました！**