



またもや前言撤回？全力で取り組んだからこそ見えてきた壁

猫問題を解決するための社会的企業として、「ねこから目線。」を2018年に立ち上げて、はや7年が経ちました。対人援助学マガジンには、立ち上げ当初から、その瞬間に考えていることを書いているのですが、振り返って読んでいくと「言ってる事ちゃうやんけ！！」と関西人に盛大にツッコまれそうなほど、前言撤回を何度かしています。それも結構な規模の（笑）。例えば、立ち上げたてのころは、「問題解決を目的にしているので、会社を大きくすることはせず、閉業を目標に活動します」と言っていました。しかし、今では、個人事業から株式会社になり、メンバーもどんどん増え、拠点は全国10ヶ所。はじめに言っていた事と今やっていることが違いすぎます。なぜなら、自分一人が仕事として24時間365日動いたとしても、たった一人でできることなんてたかが知れていて、猫問題という大きな社会問題を解決するどころか、一石を投じるまでもいかず、ゴマ粒1つ投げたくらいの影響しかなかったからです。マガジンでは、その都度、「元々こう思っていたんだけど、その方針で全力で取り組んでみた結果、こういう現実が見えてきたので、こう方針転換をすることにしました」と丁寧に書くように心がけてきつもりです。

私はこれまで、学校の歴史の授業は日本史も世界史も絶望的なほど興味が持たなくて、なんでそんなことを勉強しないといけないんだろう？と思っていました（笑）。でも、猫の活動を通して、“今”だけを見ても“**取り組みの正しい評価**”はできないんだと猫に教えてもらいました。

例えば、今は全国的に、ノラ猫問題を解決するためにTNR（ノラ猫さんを一旦捕獲しTrap、不妊手術Neuterを実施して、元の場所に戻すReturnこと）のための不妊手術費を行政が助成する。というケースが増えています。一方で、東京の千代田区や豊島区など都心のエリアでは、ノラ猫を保護して譲渡するための医療費全般に助成金が出たりしています。これはとっても素晴らしいことではあるのですが、その**前段階**として“**10年くらいかけて徹底的なTNRをやり尽くしてきたから**”という歴史があります。この歴史を知らずに、「今」だけを切り取って見てしまうと、「**殺処分もノラ猫も少ない地域は、TNRじゃな**

くて、ノラ猫の保護譲渡に力を入れているんだ！」と見当違いな理解をしてしまう危険性があります。なので、成功事例を真似するにしても、「今」ではなく、**どういう取り組みの歴史を辿って今に至るのか**を学び、その**“過程”**を自分の地域に落とし込んでいくことが大切なんだと思います。

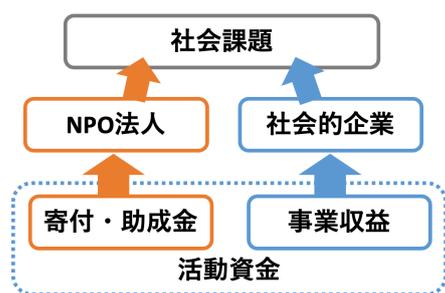
と、言い訳がましい前振りが長くなってしまったのですが、今回のマガジンは「寄付に頼らず、持続可能な活動をするために株式会社という形態を選んで、活動しているねこから目線。ですが、この度、寄付も集めていこうと思います！」というお話です。笑

毎度全力の体当たりでPDCA回していますので、その回転具合をみなさんとも共有できたら嬉しいです！笑

■ そもそも何故、寄付に頼らないことにしたのか。

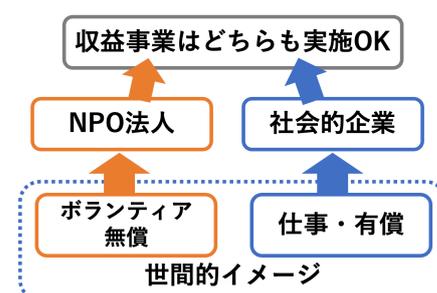
そもそもねこから目線。を法人化しようと考えた時に、NPO法人にするか株式会社にするか悩みました。結果として株式会社を選択したのですが、理由としては、「世間的なイメージの違い」が大きかったです。本来、「NPO法人＝無償で動いてくれる団体」。というわけではないのですが、世間的には「NPO法人＝無償で動いてくれる団体」。みたいな印象がまだまだ根強くあります。ねこから目線。は有「料で保護猫活動をサポートするサービスを提供しています」と、HPに料金表も明記しているのですが、それでもパッと電話をかけてこられた方にお見積もりを伝えると「ボランティアのクセに金取るのか！！」と怒られたり、驚かれたり、悲しまれたりします。その時に、「うちは、株式会社なんです」とお伝えすると「あ、そちら会社なん？」と有料であるということを理解いただきやすいという実体験がありました。

NPO法人と社会的企業の違い



目的は同じでも活動の**資金源**が異なる

NPO法人と社会的企業の違い



会社の方が有償だと**納得(理解)**してもらいやすい

あと、「ボランティア団体さんからの批判を恐れた」という理由もあります（笑）。これはどういうことかということ、TNRであったり、保護譲渡であったり、これまでボランティア団体さんが無償で奉仕活動してきた内容を「有料で仕事としてやります！」と宣言するわけですから、同じことを同じような組織でやっていたら、「ボランティアのふりして金

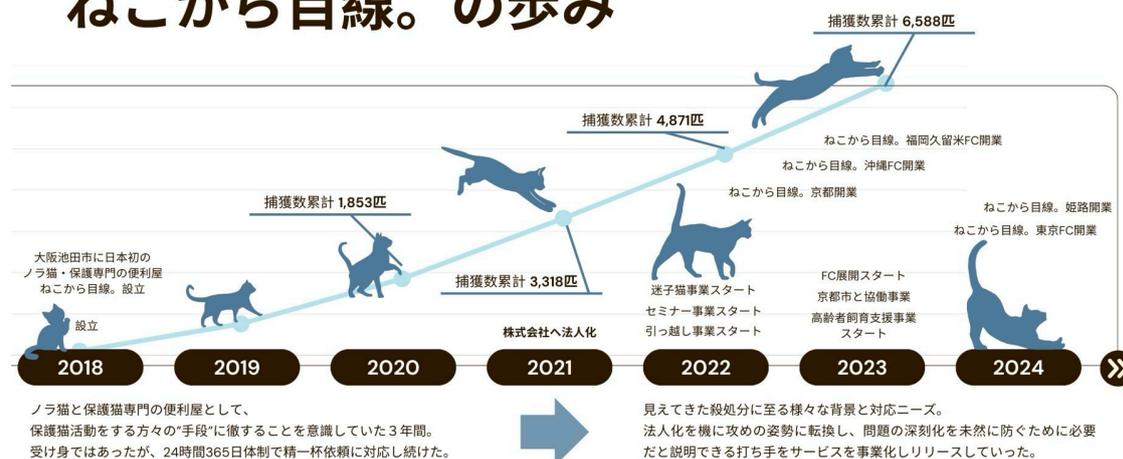
儲けするな！」と腹が立つんじゃないかと思いました。そこで、NPO 法人ではなく、株式会社をあえて選択することで、「あ、違う角度から猫問題にアプローチしようとチャレンジしているんだな。自分たちと寄付者の取り合いをするライバルじゃないんだな。」と違いをと認識していただき、敵意をなるべく持たれないようにしよう。という下心もありました。

そして、その選択は功を奏しまして、「寄付に頼らない保護猫活動の新しいカタチ」とか、「猫の社会的企業（社会問題解決のために収益事業を行う企業体のこと）」と珍しがっていただき、未熟な会社ながらもテレビや新聞に取り上げていただく機会もいただき、結果的にナイス判断だったと思っています。

8年目に気がついた壁

しかし、じゃあなぜ8年目の今になって「寄付」も欲しいと言い出すのか。これを説明するためには、もう少し思い出話にお付き合いいただく必要があります。まず、ねこから目線。を開業する前。フルタイムで働いていた私が、自腹で休日を使って実施できた TNR は1年間で10~30匹程度です。それが、ねこから目線。を開業し、仕事として受けることで、1年目で427匹、2年目で1,000匹を超え、そこからは毎年1,500匹前後の猫さんの TNR や保護のための捕獲を実施することができるようになりました。

ねこから目線。の歩み



ねこから目線。の年表には捕獲対応頭数が入っています

でも、8年目になり、依頼主さんがいらっしゃる案件のみ対応するスタイルでは、1,500匹の壁があるように感じられました。TNR や保護が必要なノラ猫さんがなくなったわけではないんです。まだまだ交通事故死数もすごい頭数います（殺処分の32倍の猫が路上で亡くなり遺体として回収されている統計がある）。では、この壁はなんだろう？この壁を乗り越えるために必要なコトはなんだろう？そう考える日々が続いていました。

依頼主さんがいない猫たちがいる

ねこから目線。の場合、自分の近くにノラ猫さんがいて、その子のために TNR や保護活動をしたい、と考えた方からの依頼があって初めて成り立ちます。つまり、これまで依頼をいただいて TNR をさせてもらったおよそ 9,000 匹のノラ猫さんたちは、依頼主さんが身近にいた、ある意味ラッキーな子たちだったといえます。しかし、いろんな現場に行ったり、相談を受けたりする中で、人がそもそも居ないエリアで繁殖しているノラ猫さんや、人はいるものの経済的な理由や、問題意識の低さから依頼にはならないエリアで頑張っている子たちが沢山いることも見えてきました。

依頼主さんが居ないエリアのノラ猫さんたちにアプローチするためには、いくつかクリアしなくてはいけないことがあります。1つは、どうやって猫さんやお世話をしてきている人の情報を集めるか、次に関係者の洗い出しと TNR への理解と協力を得ること（ここが一番時間かかりそう）、そして3つ目にして一番問題なのが予算をどこから捻出するかです。“一番の問題は予算”と書きましたが、「お金があればなんでもできる！」と思うのは大きな間違いで、お金を正しくきちんと使う組織力がなければ、集金詐欺になってしまいます。なので、昨年までの自分であれば、ねこからで広く寄付を募るという判断はできなかったと思います。でも、8期目に入った今であれば、情報収集も実働も十分やれると思えるようになりました。目の前に立ちほだかる 1,500 匹の壁を突破するために、次の一手にチャレンジしたいと思います！！うおーーー。

ファンドチーム結成

ひとことに「寄付も集める」といっても、誰からどのように集めるのかといった企画と制度設計をしていく必要があります。そこで、ねこから目線。の経営顧問（って書くと堅そうですが、学校の部活の顧問の先生にイメージは近い）である団さん主導のもと、「ファンドチーム」を結成することになりました。経営会議の中で、団さんから「ファンドレイザーを集めよう」と言われた時は正直『????』でした。私の中のファンドレイザーは、めちゃくちゃ優秀な1人くらいが寄付の営業専門職員として動くソロ活動のイメージでした。でも、団さんの構想はだいぶ違い、「まずは能力の寄付を沢山人から集めるねん」という内容でした。なるほど、確かに寄付とは金銭的なものとは限りません。早速 HP と Instagram で募ってみると、おそろおそろ何名か「興味あるけど何するの？」と問い合わせをくれました。そんな感じにゆるく結成されつつあるファンドチームでは、バリバリお仕事をされている方にご自身の能力を寄付していただく感じで、3週間に1回くらいのペースで夜に ZOOM でミーティングを行い、ざっくりと「寄付広報チーム」「寄付者コミュニケーションチーム」「遺贈チーム」とチームに別れつつ、あれこれ楽しく喋りながらア



