

# E-DREAMS

No. 10 発行:2001.3.11 [特定非営利活動法人 イー・ドリームズ] 通信

## おめでとう！ e-dream-s 設立1周年 新たなステージの創出を！

早いもので、2000年3月12日の「イー・ドリームズ」の設立総会から1年が過ぎようとしています。7月には、大阪府から「特定非営利活動法人」の認証を得ましたが、3月になると、年度末に際し市役所や税務署からの届出用紙や申告用紙が郵送されてきて、法人になったことを実感しています。申告や納税の義務、ですね。

e-dream-s の設立趣旨ははっきりしているものの、具体的に何をしていくのかという事業内容については、この1年は、多くの提案の中、まだ1歩を踏み出したところです。組織形態・体制についても、試行錯誤を繰り返しながら、少しずついろいろなことが見えてきました。

2年めを迎え、e-dream-s は新たなステージに立ちます。本格的な事業展開とそれを支える執行部/理事会組織の強化、です。

設立1周年を祝い、2年目への新たな決意を集めましょう。

### たこ焼き百億万円ください

代表理事 辻 莊一

小学生の頃、「もし百万円あったらどうする？」という問いに「たこ焼き百人前」なんて答える友達がいきました。いくらお金が欲しいかと聞かれて、百億万円なんて答える友達もいました。子供だからしかたがないですね。普段目に見ている額と違いすぎて想像力が働かないんですね。

では大人のあなた、もし百万円あったらどうしますか？車を買って換えますか？一億円あったらどうしますか？ローンの返済ですか？うーむ、なかなか現実的。さすがは大人だ。では十億円あったらどうしますか？仕事をやめて利子で暮らしますか？百億円なら？一兆円なら？そんなにいらない？

じゃ、「自分のためではなく社会のために有意義に使ってください」と、十億円をポンと目の前に出さ

れたらどうしますか？どこかに寄付するとかいうのはダメですよ。ちゃんと自分で使うこと。しかも説得力のある使い方を考えてください。大人なんだから。なに、ない金のことをあれこれ考えても仕方がない？

でもね、NPO をやるってことはお金の使い道を考えるってことでもあるんですよ。ちゃんとお金が儲かる事業を企画するとか、事業として採算がとれるように考えるとか、いうのももちろん必要なことですが、一方、なるほどそれはいい使い方だ、それならお金を出したいと、人に思わせる使い方を提示できるか、これもとても大事なんです。「お金が集まってくる環境」というのは、いい使い方を示すと言うことも条件に入ってるんですよ。

で、お金があったらどう使いますか？  
百億万円でたこ焼き買えるだけ買いますか？

## 「インターネット通販は、他山の石」

顧問 井川好二

本が好きである。しかし、書店へ行くとうんざりする。混雑している。クダラナイ本が多い。欲しい本が見当たらない。店員の態度が横柄である。買った本を満員電車で揺られて持って帰るのは面倒だし、本はやっぱり重い。自然と本屋から足が遠退いていった。以前に比べると、本屋へ行く頻度が減っていた。

そこへ、インターネット書店の登場である。アメリカの「amazon.com」でまず、英語教育関係の本を注文してみる。簡単である。自宅のコンピュータが本屋になる。画面で本の検索が容易にできる。結構いろいろな本を扱っている。書評も載っている。注文もすぐできる。決済はクレジットカードでOK。送料はかかるが家まで届けてくれる。これは便利だ。

インターネット書店は、日本にも登場した。日本語の本も買えるようになって、ますます便利。今年の2月末まで送料が無料だと云う、「amazon.co.jp」のキャンペーンに釣られて、何冊か購入した。今すぐ必要と云うわけではないのだが、著者やタイトルや書評から、ちょっと面白そうなのを、チョイチョイと選んで「買い物カゴ」に入れ、送り先、支払い方法など必要事項を入力して送信。何日か後に希望の本が宅配便で送られてくる。送料もかからない。大満足。因に、この送料無料キャンペーン中に注文した本の中には、岸田秀の「日本がアメリカを救す日」、司馬遼太郎「司馬遼太郎のテムズ紀行などー フォト・ドキュメント歴史の旅人」などがある。

しかし、消費者にとって至極便利なこのインターネットを使った通信販売ビジネスではあるが、これは果たして儲かるビジネスなのだろうか？ええっ？

結論的に云えば、「寝てても儲かる」と近頃ブームのインターネット通信販売は、そのほとんどが儲かっていないのだそうである。大企業も中小零細企業も、伝統ある会社も一発屋

の起業家も、ブームに乗り遅れてはいけなと、続々とホームページを立ち上げた。

しかし、その結果、立ち上げやメンテナンスに費用がかかるわりに、実際の売り上げにはつながらず、年間売り上げは掛かった費用にも満たない。まして、利益がでて儲かっている会社は、ごく僅かしかないのだそうである。若干 36 才のジェフ・ベゾス氏が立ち上げて、今や世界最大のインターネット書店であるアメリカの「amazon.com」だって、赤字であるとは驚きである<sup>1</sup>。

「amazon.com」のようなネット大手はともかく、個人商店に毛が生えた程度の、中小零細企業のネット通販は、ビジネスとしてしんどいに違いない。岩上誠(2000)<sup>2</sup>によると、こうしたインターネット通販失敗の原因は、

- 1、「プロにまかせればうまくいく」という誤解。
- 2、「せっかくだから、恥ずかしくないカッコいいものを」という見栄。
- 3、「マーケティング力」不足。
- 4、「アクセスカウント」をあげなければという思い込み。

なのだそうである。ウーン？ちょっと、気になる。

インターネット通販では、ホームページが店舗であり、生命線である。だから、どの企業もホームページをベストなものにしたい。多くの人に見てもらいたい。それで、餅は餅屋と、「プロ」にデザインを委託し、カッコイイものをつくろうとする。映像を入れるとか、ネオンのように文字が流れる工夫とか、「買い物カゴ」の設置とか、クレジットカード決済導入とか、「プロ」が勧めるままに、いろいろと凝ってみる。それにつれて費用はドンドンかかる。しかし、売り上げは伸びない。消費者からのアクセスは増える。しかし、実際に商品を買う人は少ない。エエ？

なぜか？岩上は云う。「プロ」とは、ホームページ制作のプロであり、インターネット通販のプロではない。デザインのプロではあるが、商売のプロではない。もし彼らがインターネット通販のプロなら、すでに自分の商売で稼ぎまくっているはずで、他人のホームページをどうこうする余裕はない。金に糸目をつけない大企業はともかく、零細企業は、そんな「プロ」に金を使うのは止めよう。

では、中小零細企業は、インターネット通販にどう取り組めば良いのか？マトモにやれば、インターネットは、中小零細企業の商売の役に立つのか？Yes!と岩上は云う。しかし、そのためには、自力で取り組み。カッコいいデザインはいらない。注目を集める新奇な工夫もいらない。要るのは大量の文字情報なのだと云うのだ。

商売の基本は、「欲しくなければ、タダでもいらない！」だから、始めから、欲しい人が見

---

<sup>1</sup> 朝日新聞(11/2/2000)「日本進出の米アマゾン・ドット・コム：創業者・CEO ベゾス氏に聞く」

<sup>2</sup> 岩上誠(2000)「年間3万円で成功したスーパーインターネット通販」東京：フォレスト出版。

てくれて、買う気にさせる文字情報が必要なのである。つまり、

法則： 「売り上げ」「反応」は情報量に比例する。

「買った人のメリット」「買った人の生活がどう変わるか」をたっぷり掲載するようにして下さい。あなたが書くのは「字」だけでよいのです。画像も、デザインも、センスもいりません。だまされたと思って「字」だけ増やしてみてください。これはやってみただけの人が得することができます。「これでハワイに別荘が建つ」なんて大ボラ吹いたりしませんが、確実に以前とは反応が違ってくるのは保証します。

ホームページの解説文の情報量は、単価の高さに比例させること！(p.90)

21世紀の生活で、インターネットは欠かせない。e-dream-sのこれからの活動でも、インターネットはますます重要な役割を担うことになるだろう。日本語版ホームページだけではなく、韓国語版や英語版も立ち上げていくことになっている。このインターネット通販の教訓は、貴重なのではないだろうか？

蓋し、NPO参加は、単価の高い買い物かも知れない。だから、参加したいと思う人を、参加する気にさせるホームページでなければならない。「参加した人のメリット」「参加した人の生活がどう変わるか」を、文字情報でたっぷり掲載するようにしよう！

(Thursday, March 8, 2001)

## “そばめし”

副代表理事 中川 房代

「そばめし」なる料理が流行っている。

簡単に言うと、「焼きそば」と「焼き飯」をミックスしたような食べ物である。見かけは、5センチ程のソース味のついたそばが入っている焼き飯、といった感じだが、食べてみると、2つの違った味(そばのソース味とご飯の味付け)が、口の中で同時に広がり、それが微妙に融合して新たな食感を醸し出し、なかなか面白い。

新聞等の解説によると、これはもともと神戸市長田区の名物で、1999年9月にニチロという会社が冷凍食品にして売り出したところ、それが、全国的にブームを引き起こしたらしい。私は学生時代、神戸に住んでいたが、そういう食べ物があったのは知らなかった。これが「神戸名物」かどうかの真偽のほどはともかく、「焼きそば」と「焼き飯」をミックスするという発想、その結果「焼きそば」でも「焼き飯」でもない新たな食べ物ができることに興味を持った。

1月の朝日新聞へのe-dream-sの紹介記事の掲載以降、いろんな変化が起きているのを肌で

感じる。私個人に対しても、e-dream-s の組織に対しても。個人的には、職場などでの私への見方や評価の変化、組織的には、セミナーなどに参加した時の一定の認知度のアップ。そして、外からの変化に加えて、内部からの変化を求める衝動。

1月の新聞記事を読んで、e-dream-sに入会したい、という人が現れた。それも、教育関係者ではない。新聞記事とホームページを見ての入会。どんな人だろう？ 一度会ってみようと思い、近くに住んでいる気安さもあって、佐藤さんに会って話をすることにした。(入会動機に関することについては、佐藤耕さんの原稿をお読み下さい。)

いろいろな分野の人と一緒に、組織を作っていきたいーそう思って立ち上げたのが、e-dream-s。今回の佐藤さんの入会はその第一歩であり、大歓迎である。まだまだ教師の多い組織の中で、様々な職種や立場の人の考え方ややり方を積極的に知り、ともに考え、論議し、決定していくことは、今後、e-dream-s の事業を進めていく上で重要な要素であると思う。もっともっといろいろな分野の人と出会い、その人たちに会員になってもらいたい。

それぞれがあって、それが時にはぶつかり、融合する中で、単なる寄せ集めではない、今までとは違った新たな味が出てくる。

「そばめし」だけでなく、最近、こうした「融合」型の商品が続々と登場している。食関係では複数の外国料理を組み合わせた料理を「フュージョン料理」といい、急成長分野だそうだ。家電では、テレビとパソコン、携帯電話とウォークマン、などなど。「融合」が1つのキーワードになっているらしい。(日本経済新聞 2001年2月17日 NIKKEI プラス1「流行生活」より)

e-dream-s は、「そばめし」になれるか？

それは、今後の私達に掛かっている。e-dream-s は、一過性のヒットやブームではない、息長く“売れる商品”になっていかなければならない。

## プロジェクト・タスク報告

1月末に行ったタイ・チェンマイへの「弾丸ツアー」でホームステイなどでお世話になった OJSAT (Old Japan Students' Association, Thailand)と、このほど正式にプロジェクトを発足させることが決定しました。具体的には、今年の秋にタイから15名ほどが日本に来ます。進行状況については、適宜、e-dream-s 通信やホームページに掲載していきます。

## OJSAT プロジェクト進行状況

辻 莊一

### 1、プロジェクトの概要

2001年秋に、OJSAT (Old Japan Students' Association, Thailand) のメンバー約15人が、来日。滞在中のプログラムを e-dream-s と OJSAT で企画実施。プログラムにはホームステイを含む。

## 2、日時

2001年9月22日～29日 または 2001年10月20日～27日  
(OJSAT で検討中)

## 3、訪問場所

主に関西地方(大阪、京都、神戸、奈良、広島など)

## 4、担当

e-dream-s 辻 荘一(代表理事)  
OJSAT Ms. Phacharin Pundontong (vice president of member relation)

## 5、その他

OJSAT については、<http://www.OJSAT.or.th/> を参照のこと

# 「教育用写真アーカイブ」プロジェクト～日本版

理事 山本 貴子

1月末のタイツアーから帰りの飛行機の中で、私は今後 e-dream-s 理事として、何ができるのか自問していた。そして、辻代表理事に相談した。結論は2つ。1つは、タイツアーのデジカメカメラマンとして、写真の整理をすること。これはモンゴルツアーについて前原先生がやられたように、スキャナーを使うような大変な作業は必要ない。問題は、写した写真が何なのかすべて覚えていないことである。コンピューターには入力したが、整理は終わっていない。

もう一つは、日本のことをフォトアーカイブで紹介しよう、ということ。私は広島に住んでいるので、まずは広島に関することから始めてみればいいのか、ということで話が決まった。

タスクがあるということは、しんどいこともあるが、組織の中での「位置づけ」をもらったということだと思う。e-dream-s 通信1月号で井川顧問が書かれた原稿を、まさにその通りだと思う。

さて、話を戻すと、フォトアーカイブで、まずやらなければならないことは、写真を集めること。プロのではなく、アマチュア写真家のもの。そして写真提供者が、アーカイブの趣旨を理解してくれること。

偶然にも、私のクラスには写真の才能に優れている村上さんという女の子がいる。彼女は、写真雑誌キャバやフォトテクニックに数多く掲載され、中1の時(今は中3)に朝日新聞主催の「子ども写真コンテスト」において、全日本写真連盟賞を獲得し、その後2年連続審査員として、大阪に招かれた経験をもつ子だ。彼女の父親も写真を趣味とされている。この親子との縁を生かさなない手はあるまい。

タイから帰った次の日は、彼女の推薦入試の可否発表の日であり、見事合格したことをきっかけに、私は、父親に電話した。合格のお祝いを述べることを忘れず、アーカイブのことを一応話したが、電話では上手く伝わらないので、資料を持って後日お会いできるか聞くと、写真同好会なるものに参加していて、その定例会に来てくださいと言われ、それじゃあ行きますので、どうぞよろしくということで電話を切った。

定例会は、毎月第4土曜日の夜開かれるということで、2月24日、少し緊張しつつ、会場に向かった。その日は休みなので、朝からクマをデザインしたセーターを着ていたが、やはり、人前に出て話をするのだからと思い、無地の黄色のセーターに着替えた。会場に着いて、まずやるべきことは「笑顔であいさつ」。挨拶を交わずと変な緊張もとれた。

写真同好会について説明すると、会員は十数名、退職されて写真に生き甲斐を見いだしておられるおじいさん、奥さんが福祉関係のNPOの中心メンバーだというおじさんや高校の理科の先生などがおられた。活動としては、読売新聞や朝日新聞や写真雑誌に出す写真を選んだり、スライドを使って写真の論評会をしたりしていた。

「それじゃー、先生、この前の電話のことについてみなさんに話してください。」と言われ、e-dream-sの名刺を渡し、自己紹介をした。実は、村上さんの担任です。と言うとふっと、みなさんの中にも和んだ空気が伝わった、ような気がした。e-dream-s については、中川先生と牛の写真入りで載った朝日新聞の記事を配布した。「こういうことをするのは、たいへんじゃろう。」とおじさんに言われ、「学校に閉じこもっていたら、視野は狭くなるし、活動を通して、自分の勉強になるし、楽しいですから...ははは。」と答えた。

フォトアーカイブについては、e-dream-s 通信12月号に掲載された、プロジェクト部門:「教育用写真アーカイブ」についてのプロジェクトの目的をわかりやすく話した、つもりだ。

みなさん、大変好意的で、「写真を返してくれるなら、必要なものを提供しますよ。」とアーカイブの件に賛成して下さった。そして、次の定例会にどんな写真があるのか具体的に提示することとなった。

そこで、会員の皆さまにご意見を求めます。「日本(広島)の風俗文化」ということで、外国にインターネット上で紹介するのに、どんな写真がよいと思われますか。皆さまのご意見をお待ちしております。

## e-dream-s ホームページ

理事 原口 恵美

ホームページの更新作業にも、少し慣れてきました。トップページのメッセージの変更や e-dream-s 通信の最新号の更新はスムーズにいくようになりました。まだまだ難しいのは What's New のページ。スキャナーでの写真の読み込みは現在、研究中です。

さて、e-dream-s のホームページをいよいよ検索サイトに登録する段階になりました。登録にはキーワード10個と紹介文(50字と100字)が必要です。以下のように考えていますので、ご意見のある方は原口まで。3月中ごろに、登録を業者に依頼する予定です。

「キーワード」

NPO ・ 教育 ・ 国際交流 ・ 英語 ・ ボランティア  
研修 ・ 海外ツアー ・ 情報 ・ 学校 ・ アジア

「紹介文(50字)」

教育を視点にアジアから世界に幅広いネットワークを築き、情報を提供し合い様々な国際交流をすすめる NPO(50字)

「紹介文(100字)」

教育を視点にアジアから世界に幅広いネットワークを築き、情報を提供・共有し合い活動する NPO。様々な国際交流プログラムや海外ツアーの企画・運営も行う。  
英語教師の研修団体 ACROSS が母体となり設立。(98字)

特に紹介文については、字数制限内でまとめるのは至難の技。キーワードにしても、紹介文にしても、「何かないかな」とネットサーフィンをする人が興味をひかれるものにならないといけないのですが、まだ、完全だとは言えず、改善の余地があると思います。

みなさんの知恵を是非、お貸してください！ よろしくお願いします。

## 「NPO マネジメントセミナー」に参加して

中川 房代

2月25日(日)京都で行われた「NPO マネジメント」セミナーに参加しました。案内のチラシに、対象は「NPO 組織の現場で中心になっている概ね 20代 30代の人」と書かれていたため、ほとんどが 20代の若い人たちでした。(私も十分若いと思っていたのですが...) セミナーの講師は、最近いろんな NPO 関係のセミナーの講師をしていて名前をよく聞く川北秀人氏(人と地球のための国際研究所 代表者)で「NPO マネジメント」という雑誌を発行しており、私も一度話を聞きたいと思っていた人でした。

内容は、

「組織は、『目的共有体』で、目的が常に明確になっていることが成功の秘訣」  
とか



「マーケティングとは、顧客(社会や会員)を知り、そのニーズに応えるプロセス」といった言葉だけ聞いたら、当たり前のことばかりでしたが、その意味の説明や分析があってわかりやすく、実践に役立つような気のするセミナーでした。

4時間半のセミナーにしては、盛り沢山でしたが、事例を上げながらの説明は、結構説得力がありました。ホントは翌日の月曜日の2日間の開催だったので(私は1日目のみの参加)、1日目は全般的な話をして、今2日目にもっと具体的に深めていくという予定だったようです。

教師として働く上で、授業や教育に理論が必要なように、最近は、マネジメントにも理論が必要だと痛感しています。特に、新しい分野であり、素人である我々には実践を裏付ける理論やノウハウをどんどん学んでいくことが大切だなと思っています。

たとえば、ワークショップでは、こんな作業をしました。

- ・ある1つの事業に対して、ニーズ(why? whom? how far?)、手法(what? how? )、資源(who? when? how much?)を書くワークシート
- ・「現在の会員を5つのタイプに分け」、それぞれの「入会動機、入会の機会」を分類し、今後「何年後に？」に今の会員を100として「何人にするのか？」そして「5つに分類した会員をそれぞれ何人にするのか？」今後のアプローチとして「5つのタイプにそれぞれどういうアプローチをするのか？」を書くワークシート

皆さんはどう書きますか？

おもしろかった数字は、会員の次年度のリピーター率。

いくつくらいだと思いますか？

統計的にはだいたい80%、その次の年度はその80%、次が45%で、これがコアメンバーなのだそうです。(人コネでやめられない人も含めて)

それと新規に会員を獲得するコストは、リピーターを維持するコストの6倍だそうです。会員獲得のエネルギーどこに向けるべきか、を効率良くすることも大切です。

ワークシートの記入はなかなか難しく、決められた時間内に終わることができませんでした。会員の分析では、1つのタイプを50%以上にしていたため、分析が甘いという指摘を受けました。毎日毎日こんな風には考えて行動できませんし、する必要もないのですが、年に何回かはこういう発想で論議していくことの重要さを感じました。

アメリカやイギリスの大学や大学院などで盛んな「NPO学」なるものにも興味はあるけれど、こういう実践的なセミナーも機会があれば、また参加したいと思います。

\* セミナーの実行委員会でセミナーのビデオを編集集中だそうです。希望があれば貸し出してもらえます。

# 入会動機（らしきもの？）

佐藤 耕

本会副代表理事の中川さんから、気楽に、何か書いて下さいとお願いされた。本会入会申込の動機がテーマなら嬉しいとのこと。会員にしていたいたのだから義務を果たさなければ... 途端に、プレッシャーがかかってきた。しかし、「気楽に」とはいい言葉だ。文字通り、気楽に、思い付くまま、リラックスして義務を果たすことにする。

民間会社の定年退職を直前に控え、サラリーマン生活を振り返る時期となった。入社は1964年（S39年）丁度東京オリンピックが開催された記念すべき年。勤続期間は37年。37年と言えば、気の遠くなりそうな時間だが、過ぎてみると「アットいう間の出来事」だったように思えてならない。社会人になったのが「ホンの昨日」のような錯覚に陥る程だ。その間に一体何があったのか！？ 考えながらキーを叩くことにしよう。

仕事の巾はそれほど広くない。けれども、どんな仕事にも共通することだが、携わったものは皆「奥の深い」ものばかり。今、世間で大きな話題となっているものばかりだ。「生産技術」所謂「もの造り」分野、「海外営業」分野、そして「購買企画」、平たく表現すると「仕入企画」分野。それぞれ約16年・16年・5年。全ての分野で印象深いものが少なからずあった。

忘れもしない1985年（S60年）9月の「G5会議、通称プラザ合意」。今から約16年前の出来事。当時、約¥240/US\$だったのが、200、180、150、120と、日本円の価値が瞬く間に2倍！になった。これは一体どういうことだ！なんて考えている暇もない。それまで機嫌良く仕事していたのに、いいことは長続きしないものだ。「為替」なんて全く知らない。毎日毎日「価格の計算」と「商品供給割り当て」会議。そうこうしているうちに「商品の原価」領域まで関心持たざるを得なくなった。当時は輸出一辺倒の頃だったから、輸出価格がアットいう間に、2倍になったことになる。赤字の垂れ流しは出来ない。かといって、長年買っていただいたお客様に商品供給停止することも出来ない。電車で飛び込まなかつただけ幸せというものだろうか。生きながら「地獄」を見たような経験だった。（今は、いい思い出となったが...）

為替のカラクリは今でも良く理解していない。しかし、何故あんなことが起こったのだろうか。確か当時は故竹下 登さんが首相だったと記憶している。日本の常識は世界の非常識と言われて久しい。外国首脳との交渉はどんなだったのだろうか。日本の首相は、主張すべきことは主張したんだろうが、主張が上手く理解されたんだろうか。どうだったんだろう。疑問は続く。

外国人って何様？ 日本人って何者？ 色々な国の人と会い、自分で出向き、色々な本を読み、海外駐在経験者の話を聞いたり、等したがどうもじっくりしない。「菊と刀」「恥じの文化」「農耕民族と狩猟民族」「不思議な国ニホン」「人間関係社会と原理原則社会」「縦の社会構造」等など、外国と日本を比較した、所謂「比較文化論」が盛んに交わされていた時の本の題やら、キ

ーワードだ。日本で生まれ、日本で育ち、日本で仕事し、もうすぐ定年を迎える純粋な日本人の小生、恐らく、いくら時間かけても「じっくりする結論」には至らないであろう。

もうすぐ毎日が日曜日だ。誰にとやかく言われようと、好き勝手に時間を過ごすことが出来る。自分が興味を持っているジャンルで、どうせなら会社とは異なる、色々な分野の人と交流したいものと思っていたところ、今年の1月中旬、朝日新聞で本会を知った。「e-dream-s」先ず響きがいい、もの心つくまで教師の家庭で育ったから、全くその環境を知らない訳でもない。本会の趣旨、目的等は非常にレベルが高いから、ついてゆけなくなったらシッポまいて逃げればいい、と思ったのが本会への申し込みの動機といえそうなるかもしれない。どんなことが出来るのか、どんな勉強をしなければならないのか等、不安はある。が、その分楽しみも多い。シッポまいて逃げないようにしたいものだ。

## お知らせ

(C's メールマガジン、および大阪 NPO センター通信「伝えたい」より抜粋)

### インド大地震救援募金協力をお願い セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン

1月27日「セーブ・ザ・チルドレ世界連盟」は、インド西部グジャラート州を直撃した大地震の被災者救援活動を開始しました。セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンでは、救援募金を呼びかけています。

募金宛先 郵便口座:00980-7-57019宛先:セーブ・ザ・チルドレン・緊急援助基金

問合わせ先 〒530-0046 大阪市北区菅原町11-11-8F

(社)セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン Tel06-6361-5695 Fax06-6361-5698

### 3/24 どうする？行政とNPOのパートナーシップ戦略 NPO政策研究所

行政とNPOのパートナーシップ=協働については、もっと市民やNPO側の声の高まりを受け、行政とともに議論を重ねるべきではないでしょうか。各地で先進的な取り組みをされているNPO、行政の担当者をお招きして協働推進の基盤整備に必要な制度やポイントを明らかにしていきます。

日時:3月24日(土)13:30~17:00

場所:キャンパスプラザ京都(京都中央郵便局隣り)

内容:「みのお市民社会ビジョン21について」箕面市人権文化部 重松剛、「宝塚市 小学校区コミュニティからの協働まちづくりについて」宝塚市企画財務部 田中義岳、「被災地NGO協働センターの事例から」村井雅清、「ストップ温暖化防止センターみやぎの活動から」センター長 北條祥子

参加費 3000円(学生2000円)

問合わせ先: NPO政策研究所

Tel:0742-20-0234 Fax:0742-20-0236 E-mail: npa@apc.org URL <http://www.jca.apc.org/npa/>

見逃せない! 注目のニュース

NPO News .....

NPO 支援税制、衆議院で可決

.....

2日、衆議院財務金融委員会は、NPO 支援税制を含む「租税特別措置法等の一部を改正する法律案」を賛成多数で可決した。この法律案は、同日、衆議院本会議でも可決され、参議院に送付された。