



ねこから目線。株式会社になる

2018年の8月に個人事業として開業した、ねこから目線。一ノラ猫と保護猫専門のお手伝い屋さん—が気づけば4年目に突入していました。開業当初はバイトをしながら兼業としてねこから目線。をこなしていましたが、依頼がどんどん増えていき半年目くらいからは専業になりました。それでも身一つでは対応しきれないほどの依頼をいただくようになり、2年目から梅さんに加入してもらい、常勤スタッフ2名の体制でさらに2年間24時間年中無休営業で走り続けてきました。

猫さんの捕獲頭数は3,000匹を超え、猫の殺処分数は年々減り続けているものの、依頼は増え続け新規の依頼を受けられるのは1週間後というもどかしい状況が続いていました。これが別の業種であれば、1週間後に予約が取れるなら許容範囲なのかもしれません。でも、ねこから目線。で対応するのは命ある猫さんです。緊急のレスキューや脱走してしまった猫さんの相談に「では1週間後に伺いますね」なんて悠長なことは言ってもらえません。無理して隙間の時間に依頼を詰めて、疲労がたまって凡ミスが増えてかえってお客様に迷惑をかけてしまうようなことも起きてしまいました。この状況を打破するためにどうしたものか悩みに悩んで、体制をガッツと組み直すこととし、その一環として株式会社化するという事にしました。今回のマガジンではいつかは廃業することを目標にしているはずのねこから目線。がなぜ株式会社化することになったのか、あれこれ考えたことを共有したいと思います。「ねこから目線。」って何やってるの?という方は過去のマガジン36号、38号、42号を読んでみてください。

なぜ廃業が目標だったのか

そもそもなぜ廃業が目標だったのか、と聞かれればそれは「目的を見失わない為」だと言えます。開業1周年を振り返って書いたマガジン(38号)では、

“「ねこから目線。」の将来の目標は、需要がなくなって安心して廃業することです。ノラ猫の総数と殺処分数がこのまま減っていき、動物愛護に関心のあるボランティアさんが増えていく現状が続いていけば、そう遠くない将来に廃業できると思っています。でも、需要があるうちは、体力の続く限り、頑張っていきたいと思います！”と結びの文章を書いています。その意図は、目的と手段をはき違えて、猫の殺処分を無くす為に頑張ること（目的）よりも、会社を大きくすること（手段）に意識が奪われてしまわない為の自制策だったと言えます。だからこそ、いずれ無くなる会社を大きくしても仕方ないし、畳みやすい身軽な状態をキープしていきたいと思います。

でも仕事を必死にこなしていく中で、たかが人間2人が必死に動く程度で対応できる回転数ではとても世間の TNR 需要に追いつけないという現実を突きつけられました。広報や営業を全くしていないのにこの状況です。問題を解決することが目的ならば、いまの需要に最速で対応して行くことができる力をつける必要があると思直しました。

TNR で殺処分ゼロを机上の空論にしない為に

なぜそんなにスピード感にこだわるのか、少し説明をしたいと思います。有効な予防策が有効に機能するためには、ある程度以上の実施率を確保しなければいけません。理屈上だけでいえば、保護猫活動のみでも猫の殺処分ゼロを達成できるはずですが、ただし、現実問題、年間3万頭近い殺処分がある日本において、保護里親譲渡は、膨大なお金と人手と場所が必要なため有効性を発揮するほど実施することが不可能です。その為、保護のみで殺処分ゼロを達成することは、机上の空論にすぎないと言えます。だからこそ、今の日本では TNR を頑張っていかなければならないですが、TNR も同様に現実的に実施可能な体制を確保しないことには、机上の空論になってしまいます。

例えば、120匹のノラ猫さんがいる公園があり、120匹分の TNR の予算があるとします。その場合、失敗に至る計画は「ひと月10匹ずつ、1年かけて全頭に TNR をしよう」です。成功する計画は「最初の1ヵ月で120匹全頭に TNR をしよう」です。猫は出産を繰り返し増えていきます。そのため、同じ頭数の現場に対して「TNR」という同じ解決策を導入したとしても、前者のように有効な実施スピードが計算されていないと「TNR をやってみただけダメだった」という結果になってしまいます。猫の問題は一気にやるスピード感が非常に重要です。



「業者を使って自分でやる」という選択肢の創出

ボランティア活動がほとんどであったノラ猫に対する TNR などの活動を完全有料で請け負う「ねこから目線。」は社会の中でどのような役割を担っているのか考えてみました。昨今では行政やボランティア団体さんの啓発活動の成果により、TNR をしたいと思う人が急増しています。と同時に「TNR したいんですけど、猫が捕まえられません」という相談が役所、病院、愛護団体に殺到しています。これに対する行政の対応としては、「魚を与えるのではなく、魚の取り方を教えよ」の理屈で捕獲器の貸し出しがメインです。ただ、自分でやるのはハードルが高かったり、初回だけでもサポートが必要だったりする為、見かねたボランティアさんが西へ東へ自腹で走り回り疲弊しきっている現状があります。TNR をしたいと思った一般の人の視点で考えると、自力で魚を取れるようになるか、ボランティアさんに頼み込んで恵んでもらうか、の2択だったと言えます。同じ1匹の TNR でも誰かにやってもらった1回よりも自分でやったと思える1回は未来への影響力が違うという考え方にはとても賛同します。だからこそ、自力か頼み込むか、の2択の間に「業者を使って自分でやる」という選択肢があってもいいんじゃないかと思いました。そしてその選択肢を作っているのがねこから目線。だと思います。この社会的役割は非常に大きいと感じています。ただし、今のねこから目線。に社会的役割を果たしているといえるほどのスピード感と対応力があるのか？と考えた時に答えは“否”でした。

自力で魚を取るか、恵んでもらうか。



魚屋さんあればよくない？



猫が繋いでくれた縁

とりあえず、色々と整備するためにも、もう一人は現場スタッフが欲しいなと思い求人を試みました。でも固定給の保証も無い、社会保障も無い、労働基準法とか言われても困る、そんな状態では大きな声で求人することもできません。迷いなく一緒に走ってくれる梅さんは相当特殊で貴重な人なんだと実感しました。ねこから目線。が社会の中で機能するためには、理想を掲げて突っ走るだけでなく、安心して仲間になってもらえる会社の体制をつくることも必要なんだと思いました。でも、それは私にとってすごく苦手な未知の領域です。誰か信頼して相談できる人、というよりも相談レベルではなく経営と一緒にやってもらえる人が必要だと思いました。

でも誰に相談するかというのはとても大切な問題です。以前にこちらから相談したわけでもないのに、ねこから目線。の経理を見て「お手伝いの時間給を倍にした方がいいよ。それで依頼が半減したって収入は変わらない。でも自由時間は倍に増える。」とドヤ顔で

アドバイスをしてくれた人が居ました。確かに使えるお金も時間も増やしたいけれど、求めているのはそういう感じじゃない。効率よくお金を稼ぐことが目的ではなくて、効率よく TNR の回転率を高めることが重要な目的なんだということを建前じゃなく本心として理解してもらえる人じゃないといけません。

どうしたものかと悶々としている頃に大学院時代からお世話になっている中村先生（マガジン：臨床社会学の方法）から「わたしが理事長をつとめる「きょうと NPO センター」の理事に就任していただきたいのですが。個性的な生き方をしている人に理事をお願いしています。」とメールが来ました。猫の分野の悩みを解決するアイデアは、猫とは違う分野に落ちていることが多いと思っているので、すぐに引き受けることにしました。そうして参加することになった京都 NPO センターの理事会で、アソブロック(株)という HP を一読するだけでは何をやっているのかさっぱり分からない会社を運営している団遊さん（本名）と出会うことになりました。団さんのことは以前から一方的に知っていました。なぜなら、大学院時代の恩師である団士郎先生の息子さんで、授業の中の小話にしょっちゅう登場していたからです。実際に会ってみるとやっぱり面白い人で、アソブロック以外にも片手では数えきれないほどの会社を運営したり支援したりしているゴリゴリの経営者でありながら、決めたり動いたりする基準がどうやらお金になるかではなく、関わる人たちが成長できるかどうかというモノサシで動いている変わった人。どうやら“人を育てることが趣味のような人”だと思いました。ならば自分も育ててもらいたい（図々しい）！そう思ってメールすると、あっさりと OK の返事をくれました。

思い返せば、ねこから目線。ができたのは団先生の「それをちゃんと続けていきたいのなら、自分がきちんと生活できる料金設定を考えて提示せなあかん。」という言葉がきっかけでした。お父さんが産んだねこから目線。を息子さんに育ててもらうのは自然な流れな気がしました。

変化の日々

団遊さんという強力な仲間を得てからは、色んなことがどんどん進んでいきました。まずは法人化にあたって、どの形を取るかが重要でした。色んな法人のあり方について説明してもらい、目的からすると NPO 法人でもいいと思うと言われましたが、私としては“ボランティア活動のように見える形は取りたくない”という思いが強かったので株式会社を選択することになりました。そして団さんの声掛けで新しく 2 人が兼業という形でねこから目線。の仲間になってくれました。経理全般のバックオフィスを担ってくれる畑さん。業務内容の再編を担ってくれる浅岡さん。浅岡さんとのミーティングでは、今やっている業務について質問を受け、それに答えていくと、迷子搜索のお手伝いや里親募集のお手伝いなどの私と梅さんの頭の中にしかなかった手順が可視化されて出てきます。それを元に改善の余地がある部分や外せないポイントなどを整理してまたまとめしていきます。ああ、こう

やって感覚と経験でやっていたことが業務内容として編集されていくんだなと体感することができてめちゃくちゃ面白いです。他に変わったことと言えば、給料体制です。これまでは毎月の売上から自分と梅さんそれぞれにかかった先月の経費を分けて、余った金額とザクッと折半する形でした。忙しかった月は二人とも手取りが増えますし、閑散期は下がる、というわかりやすい形でした。それが月々固定給になってその月にかかった経費を畑さんに申請します。また、保険も個人で入っていた国民健康保険から社会保険に変わるそうです。そしてそして、現場スタッフも1名加わってくれることになりそうです・・・！！

■ 今後の方針は・・・FC化？暖簾分け？

ねこから目線。を今後どうしていくかと考えた時に、大阪に大所帯の会社ができるところであまり意味が無いと思います。それよりも全国各地に小さなねこから目線。がたくさん出来た方が猫にとってメリットが大きいと思いました。なので、フランチャイズ化なのか、暖簾分け制度なのか、方向性は定まっていませんが、ねこから目線。のノウハウを全国各地に散りばめられたら良いなあと思っています。

まだまだ準備をし始めた段階ですが、その今の気持ちや状態をマガジンに書いておくと後々自分が読み返した時に面白いので、今回の号で書いてみました（笑）。これを書くにあたって、三年前（36号）のマガジンを読み返してみたところ、その頃は「猫から目線。」と書いていることに気が付きました。開業前に作ったロゴの「ねこから目線。」の“猫”はひらがなのので、いつのまにか開業マガジンを書く頃には猫が漢字表記になり、また知らないうちにひらがな表記に元にもどって「ねこから目線。」に落ち着いたという変遷を知ることができました（笑）。色々といい加減すぎますね。

殺処分ゼロという目標は、分かりやすく伝わりやすいスローガンだから多用していますが、達成のゴールテープを切れば終わるかのような甘いものではありません。殺処分という深刻な問題があって、それに多くの人に関心を持っているうちはいいですが、達成のゴールテープが切れた後、どれだけの人が関心を持ちつづけてくれるでしょうか。将来、猫の殺処分ゼロが達成された後、その状態を継続させるための基盤になるにはどうしたらいいのか。それが今の一番の関心です。

■ おわり



小池英梨子

活動：NPO 法人 FLC 安心とつながりのコミュニティづくりネットワーク

「人もねこも一緒に支援プロジェクト」 プロジェクト代表

仕事：猫専門のお手伝い屋さん「ねこから目線。」として開業。