

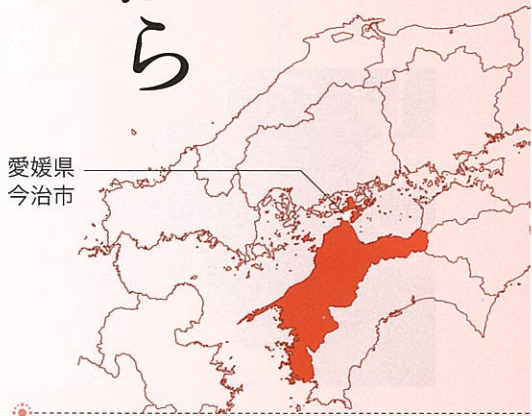


地区老連・

会員増強対策会議から 会員増へ

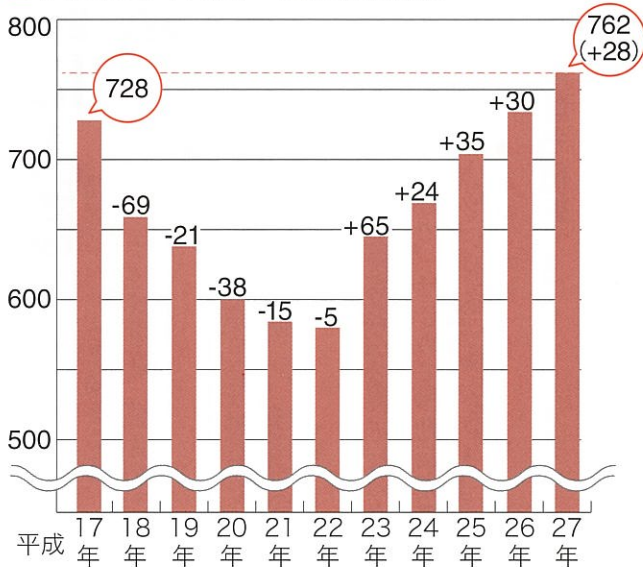
愛媛県今治市 大西地区老人クラブ連合会

● クラブ数 11クラブ ● 会員数 762名 (男性380名、女性382名)



下図のとおり、地区老連の会員数は平成17年度市町村合併時の728名をピークに、4年間で158名減少、私が会長に就任した平成21年度には570名でした。就任に当たり会員増強対策が最大の課題であると考えて、あらゆる機会をとらえて訴え、手応えを感じましたが、この年は5名減少という結果でした。悩み抜いた末、全11クラブの会長・副会長・会計・女性部長の四役を集めて「会員増強対策会議」を開催しました。以来、5年連続増加して遂にピーク時を上回ることができました。

■大西地区老連 会員数推移



会員増強対策会議にて、 簡素化したKJ法を実施

平成22年11月、前述の四役46名が温泉宿に集合。全員に小ラベルに「会員増強策」を1枚以上書いて持参するよう求めて、往路のバスにて会議要領を詳細に説明しました。

- ① 9名あて5班に分かれて、各自持参のラベルの説明をしながら、模造紙の上にラベルを集約する作業から始める。
- ② その過程で関連する意見を更に追加して、ラベルを増やしていく。
- ③ 班員で協議して、ラベルを集約して表題を付け、模造紙にラベルを貼り付ける。
- ④ それを、全体会議で各班代表者が10分以内で発表する。

この作業を約3時間で仕上げました。ラベルは同一内容のものを1枚とみて137枚にも及び、その半分以上は「未加入者に入会を勧める」という意味のものでした。つまり会員増強は「入会勧奨」こそ最大の手法であるということです。

- ◎ 集約したラベルの主なもの挙げてみます。
- ◎ 役員が労を厭わず率先して勧奨
- ◎ 役員は最低一人の会員を増やす

- ◎ 先入観を持たずに気軽に勧める
 - ◎ 若い人には若い者が当たる
 - ◎ 人間関係の良い複数の会員が勧奨
 - ◎ 未加入者との人間関係づくり
- なお、その他の意見で直ぐ実行したものは次のとおりです。

- 全会員にアンケート実施 (67%回答)
- スポーツ大会を2回から5回に増 (毎回150~200名参加)
- 日帰り研修旅行 (23~26年度実施。毎年90人以上参加は想定外)

四役の意識向上

会員増強策のラベル数は予想をはるかに超え、その内容も質の高いものでしたが、何より四役の意識が飛躍的に向上したことが一番の成果でした。彼等は直ちに行動して、結果を出してくれたのです。会長1年目に話を繰り返して認識が深まったと思ったのは、全く甘かったことが分かりました。

爾来毎年、温泉宿の会員増強四役会議を続けています。昨年は新規会員を多数獲得した4名の体験談の後、私がコメントを兼ねた話

をしました。温泉に入り、昼食、カラオケを楽しみながら懇談を繰り返しています。

魅力ある老人クラブ活動と 会員勧奨

会員増強対策は、魅力あるクラブ活動の展開により自然に入会してくれるのが望ましいことで、当会でも諸事業は随所で展開しています。それでも会員が激減するなか、そのような悠長な構えでは増強は望めないのが現実です。私たちは魅力あるクラブ活動を継続しながら、未加入者一人ひとりに入会勧奨をすることに重点を置かなければならないと感じています。知人・友人・同級生・親戚等から始めると、半分は応じてくれるはず。私の体験では4回話せば8割は入ってくれ、やるほどに自信がつき、話法も巧くなります。まずリーダーが5人位入会させてみせ、それぞれの地域性や組織に合った方策を考え、実行してみる事です。

私が平成14年に会長を引き受けた大井浜老人クラブでは、始めに27名から47名に増員した後13年間、組織率95%以上を確保しています。一方、今治市老連では役員となり

3年間で331名しか増やせていません。会員増強は小規模組織では果たせても、組織が大きくなるほど難しいのです。しかし「全国100万人会員増強」は喫緊の課題であり、全く余裕はありません。私は今年度限りで役員引退を表明して残り少ない時間ですが、老体に鞭打って頑張ります。全国の仲間も共にやろうではありませんか。「理屈じゃないよ、やる気だよ。数字はやる気のコピーだよ。」

(会長 新居田利忠)



地区老連総会の様子