

「会員拡大についての話し合い」報告

とき：2018年6月25日（月）午後7時～9時

ところ：大阪労山事務所

参加者：11名（10会）＋ 原水講師



各会の運営を活発にし、会員拡大を実現するため、兵庫労山の西宮明昭山の会の原水章行名誉会長をお招きして、会の運営、会員拡大の取り組みの報告をして頂きました。また、各会に会員拡大の現状を出してもらい、対策等について話し合いました。

<会員拡大についての講演内容>原水講師

1. 今、なぜ会員拡大？

労山は「仲間作りの組織」である。目標のない運動はない。自会の現状を分析し数年先に会が存続しているのか考える必要がある。「増やさねば減る、老化する」。拡大している会から学び、会の年齢層より少しでも若い人の拡大を考える。

2. 会員拡大に必要なもの？

会の魅力、会への愛着、信頼こそ会員を増やす力である。会は会員と拡大目標を共有する意識づけ、役員（幹部）の拡大への意識・姿勢が重要である。例会山行の楽しさ、各種講習会の開催、新会員へのフォローアップ（新人歓迎山行）が大事。

3. その他の会員拡大についてのポイント

- ・ 拡大目標を明確にし、毎月、達成度を会員と共にチェックしている会もある。会員の減少を防ぐ努力も必要。一人増やすことは簡単ではない。高齢者向きの例会山行（特に歩速でのランク割り）、サークル・同好会（コーラス、俳句など）の結成。時代・時流にのる活動。
- ・ HP、ブログ、チラシ、会紹介フリットでの案内及び会員からの声かけ、新聞依頼により入会。

※参加者からの質問：膨大な計画であるが計画書の作成？

明昭山の会の機関紙に山行計画概略（月に100回計画）を掲載している。詳細な計画書はホームページで申し込み、取り出しが出来るシステムを構築している。

<各会の会員拡大の現状と対策について>話し合い

- ・ 3つの会では会員拡大を具体的に実施していないとの報告があったが、メンバーが連盟セミナー等のスタッフで活動しているとのことである。その関連から一般参加者の会員拡大を。
- ・ 若い人が入会しても、希望の山行や教育講習会の希望に答えることが出来ない会があった。入会者に連盟の単発講習会を利用してもらうことや、複数の会とのシェアハイク及び講習会を実施することで会員拡大やフォローアップに繋げる方法を考えたいとの意見があった。
- ・ 会員数が増え月に6回計画している会は仲間作りや生きがい作りを考えて運営している。

<参加者の感想>

①会員増に対するリーダーの意識を高める ②具体的な増員目標値を設定する ③交流山行、教育山行の合同開催。④HPの積極的な更新 こういった取り組みで、ある程度の規模の会は一定数の会員を増やせますが、少人数の会がまずできる取り組みとしては、まず自会の活性化ではないかと思えます。楽しそうな所に自然と人は集まるし、個人のニーズに応えることができる会は魅力的です。会員同士、声を掛け合い積極的にいきたい山を提案していけば、そして、同じメンバーばかりで固まらず、たまに新しい人を誘ってみれば、少なくとも会員は減少する一方にはならないのでは？と思いました。