

# 町内への周知を大切に

## 会員増

### 設立2年目のクラブ

#### 鹿児島県鹿児島市坂之上西長寿サロン

●会員数 105名（男性47名、女性58名）



鹿児島県  
鹿児島市



公民館にて おどりの練習

### クラブ設立の経緯

錦江台地区に11町内会があるなかで、最大の世帯数を抱える坂之上西町内会に老人クラブが13年前から休会しているのはおかしい、寂しいとの話が飛び交う中、お年寄りが楽しく集える場を設けたいという気運が高まり、町内会役員と発起人会で協議した結果、名前を「長寿サロン」としてスタートする運びとなりました。時には気分を変え、恥ずかしさやプライドを捨てて気軽に集い、お互いに残された人生を社会貢献で汗を流し、飲食しながら語り合

い、旅行・誕生会・趣味やスポーツも楽しみながら、一緒に励まし合える仲間づくりをしていくことにしました。

最初に、「長寿サロンへのお誘い」のチラシを作り、町内を回覧して賛同者を募りました。また、町内会にある「お達者クラブ（安否確認のため65歳以上対象の集い）」「和楽会（男性青壮年の集い）」等へも数回足を運び、入会を呼びかけました。賛否がはっきりしない人には各家庭を訪問し、趣旨を説明して入会を募りました。さらに民生委員にも賛同者を募る呼びかけをしていただき、最終的には78名でスタートすることができました。

### 定例会を核として活動

平成25年11月、設立して間もない中で、町内の皆様方に認知していただくために定例会を実施、以後、月1回必ず実施しました。実施にあたっては計画に則り、会員の要望による若干の変更はありましたが、ほぼ計画通り実施できました。

計画、実施、まとめ、回覧周知を基本に、毎月繰り返し実施しました。これが功を奏して、町内の皆様方に認知され、月1回の定例会も回を増すごとに出席する会員が増え続け、



研修旅行的一幕



清掃作業を終えました

### 町内回覧で認知度を高める

現在会員105名中、平均55名が毎月の定例会に参加しています。また道で会った時や電話等で、次の例会の日にならぬ内容を聞いてくるなど、楽しみにしている方が多くなりました。私は役員会で会員増の話はしません。しかし会員がお茶のみの場や世間話のついでに長寿サロンも話題になり、直接入会の電話があったり、いろいろなルートで役員を通して耳に入ってくるなど、今も増え続けています。

上記の計画、実施、まとめ、回覧を、私はパソコンを使って目を引くように意識して取り組んでいます。これを繰り返し実施することで、PR効果が格段に上がり、会員及び町内に浸透し、みんなが楽しみに待つようになりました。要は、会長及び役員が面倒がらずに粘り強く資料を作り、粘り強く会員及び町内に周知することです。会員だけに周知しても会員増は見込めません。町内に回覧することにより新しい会員の拡大ができると思います。

会員増について考えるに、どのクラブも会長、役員が中心となって年間計画を立てていることと存じます、従って特別なことを考える必要はありません。計画したことを必ず実行することと実行の方法を考えることです。

**A 計画**：A4判1枚チラシを作る（カラー）

～会員及び町内に必ず回覧周知

**B 実行**：チラシに書いた通り実施

～当日のテーマを拡大書きして掲示

**C まとめ**：A4判1枚に結果をまとめる

～会員及び町内に必ず回覧周知

今後の取り組みとして、テーマの選定にも重きを置きたいと考えています。市政出前トーク、市社協出前講座、元気高齢者ボランティア一覧、知り得た情報等を参考にしながら、会員の皆様が興味をもつようなテーマになっているか、当初計画どおりでよいか、随時見直しながら進めています。

さらに年1回「長寿サロンだより」を発行し、毎月実施した中から傑作をピックアップしてA4判4ページに取りまとめて周知しています。さらなるレベルアップを図り、会員増につなげていきたいと考えています。

（会長 森山秀久）