

(6)プロジェクトチーム資料

渦中の新会員勧誘の活発化！—さらなる入会促進を—

会員増強プロジェクトチーム 桐谷 澄男

平成最後の入会勧誘年です。新元号発表日と本号発行日も限りなく近い4月に入りました。私共は、新元号のご威光を頂戴したく、是非とも新会員の加入を右肩上がりになりたいものと強く念願しております。思えば、平成は右肩下りの時代でした。今まさに、各支部こぞつての工夫に工夫を重ねた入会促進活動に拍車がかかっている最中かと存じます。頭の下がる思いでいっぱいでございます。

1. 本部と支部の一体的対応

1点目、会則変更の確認です。本部会則第五条と第6条の改正についてです。第5条「…準会員とする。」は、「…準会員とすることができる。」ですので、正式決定以降もよろしくお願い致します。第6条「…居住する地域又は勤務した地域のいずれかの支部に所属する。」に変わりました。この場合、支部の規約を変更する必要があるかどうか点検をお願いしたいと存じます。また、第6条に関して支部の規約を変えないと、勧誘できないという場合があります。以上確認です。

2点目、勧誘資料の件です。本部からは、定年退職の方や再任用5年終了等の校長先生方に、勧誘資料を直接お届けしております。以下はその資料です。

- ・「入会申込書」
- ・「『東京都退職校長会』への入会のお願い」
- ・「東京都退職校長会とは」
- ・「東京都退職校長会『会報』」
- ・リーフレット「東京都退職校長会」
- ・「平成30年度東京都退職校長会の概要」

以上、6種類の資料です。

これも、本部と支部の一体化した一連の流れの中にあるものにとらえて頂きたいと存じます。

2. 現職校長会との接続強化

さらに、「プロジェクト・チーム」では、現職の校長先生方に退職校長会のことを、もつともつと知って頂きたいと思いました。そのための周知・理解活動を図る必要があると考えたのです。そこで、都現職校長会役員会に説明させて頂きました。

定年退職の校長先生だけでなく、ご出席の都幹事の校長先生方にも知って頂く機会もありました。支部によっては、地区の校長会長先生と会食する機会及び懇談会や新年会等にご招待をしている例があります。いろいろと勧誘がらみでご腐心されておられるのがよく伺える

のです。これらは、現職校長会との繋がりを生かすことが大切になっていることを意味しています。人生百年時代といわれますと、退職後の生活の意味と過ごし方が改めて問われて参ります。大切な「老後の私の人生」を退職校長会で発見・実践して頂ければと切に念じるものです。

3. 支部の勧誘組織確立の例

支部長さんを中心に、支部の勧誘活動に叶った方法で取り組んでおられる例も散見されます。支部の人的構成の都合などで、いろいろと手いっぱいという支部もございましょう。手いっぱいの中、もし可能ならということで申し上げれば、支部長さんを中心としつつも、新会員勧誘という喫緊の重要性に鑑み、このための組織体制（例：組織部）づくりは如何でしょう。「幼小・中・高支援」の3つの各担当が揃えば、勧誘活動が機動的になることでしょう。

4. 具体的アプローチの例

従来の支部長会等でお話し合いされてきた具体的なアプローチ例などを、ここに記したいと思います。

・「都退職校長会とは…」（会全体についての紹介）や「支部退職校長会とは…」の配布・勧誘文に支部役員一同名を掲載。同時に一括コメント付き・本部会報や支部会報の配布・本人を知っている会員からの勧誘（それも直接会って・電話で・メールで・手紙でなど）が大変ベターであるとよくいわれています。

・学校へ直接行って勧誘する。

・ハガキ・手紙等での投函あるいは手渡しで勧誘

・勤務最終年度に、ご労苦に感謝する年賀状を出す。

・再任用中に毎年年賀状を出す。

・食事会・会食会、さらには懇親会の設定、そうした中での交流

・勧誘のきっかけづくり

・退職慰労会の実施（設定はこちらで）できっかけづくり

・地区校長会長を退職校長会の新年会に招待

・可能なら新加入即役員へ実際にはもっとよい方法を編み出し、多くの用意等をして勧誘していることでしょう。

5. 今後の課題

・会員増強に向け、昭和7年の本会創立当時や戦後再興の先輩等の想いを継承するとともに、本会並びに各支部の更なる発展と充実を期すること。

・可能な限り支部内の「組織部」（仮称）体制の確立

・再任用の方への対処と対応、5年で退職するとは限らない。

・未加入者への対応、諦めどきの見極め

退職校長会の底力を見た

— 邁進一途の支部長・支部会員のうねり—

副会長（業務推進本部長） 桐谷 澄男

1. 「原動力」… 動いた支部長会

79名。この数字は本年度本会へ入会された現時点での合計者数である。東京都退職校長会にとって、もうかけがえのない一員となられた方々である。プラチナのよ
うに輝いているといい。令和元年にスタートのこの険しい一本道に、どうい
う道筋があるというのだろう。しかし、人はよく道は自ずから開けるものだとい
う。私たちはただひたすらに幸運の道をと信じつつ、ただ前進し、ただ邁進する。そこ
には、すでに後ろを振り向くことを忘れたプロジェクト・チームの強かなメンバー
がいる。

さらには、「灯台もと暗し」といい雄姿たちがいる。それは支部長さんや
支部役員さんたちなどだ。これからも、支部を背負って立つ頼もしい援軍である。
辛い一本道でないわけではない。しかし、今後も、支部でペアを組んで一軒一軒回っ
て下さるといふ構想は矢張り捨てがたい。加えて言うけれども、未加入者に知り合
いの現会員の存在は計り知れないものがあるということである。

2. 「存続」… ただ一点の想い

ごく普通にいうと、この79名の入会というのはまだ少ない。ところが本会にとつ
て今、実はこれは少ないとはならない。激震が起こったばかりであるからである。

さらに、この11月には、5年前退職の方を対象の勧誘がある。12月へとそれは続
く。そして、今後もしばらく勧誘は計画的に続くことになる。今、勧誘の合間に、
ここ一年間における支部長さん並びに支部の皆さんの勧誘への「原動力・推進力」
に感謝を覚えるのみである。

このように、我が東京都退職校長会の「存続」に向けた底力をまざまざと見せ付
けつつあるが、いささかのブレがあってはならない。私たちは、会員増強に関わっ
て、ひるむことなく、一度決めたことに向かって鋭意努力邁進していく。それが東
京都退職校長会としての歴史と伝統をもつ本会の進むべき道と考える。そして、こ
こには「存続」に向け歴代先輩諸氏への、少しばかりのお礼にもしなければなら
ないという心が動く。道はまだ険しい。しかし、「存続」を掛けたキャンペーンは続
く。

会員増強の動き― 常に工夫と改善を―

副会長（業務推進本部長） 桐谷澄男

全員の入会を目標としてスタートしたプロジェクト・チームの活動もほぼ一年になる。今は、4回目の勧誘活動に入った。

1. 入会者数94名（令和元年度）

支部長さん方を中心にワン・チームになって勧誘した結果、本年度の入会者は計94名（3月31日現在）になった。まず、2019年度に退職された方は256名。そのうち、入会者は43名（16.8%）。（ちなみに2018年度退職された方の入会は26名であった。）

次に、それ以前に退職された方の中からの入会者が51名おられて、それで計94名。昨年度よりは計17名増であるが、まだまだ右肩上がりには遠い。今後、さらに伸びた数字にしたいし、さらに一步一步粘り強く進むことにしたい。

2. 各年度の入会者

さて、特徴的なのは、平成8年度退職の入会者1名が最古参で大感激、9年度、10年度と昨年度までの間に毎年のように1～3名ずつ入会されているという事実がある。入会者の多い年度は、平成29年度の6名、平成30年度の5名であった。あと4名が平成28年度、平成27年度であった。支部長さん方の掘り起こしがワサビのように利いているといえよう。涙の出てる話だ。

もう一つの重点勧誘年度「5年前退職者で未加入者」への入会結果を見ると、それは7名であった。「10年前退職者で未加入者」への入会結果を見るとそれは2名であった。反省点ではある。でも、それはそれで掛け替えのない有り難いことではないか。努力は報われるものだという信念で取り組んでいることを考えればこそである。

また、加入支部は、居住地入部34名、勤務地40名、居勤同一の方は20名となっている。心配したほどの偏りはなかったといえよう。

3. 隣接県支部の状況

隣接県支部の入会状況については、千葉中部1名、千葉西部1名、千葉北部3名、埼玉県支部4名、神奈川県支部3名であった。計12名で例年と遜色のない成果を出した。今のところ、心配された点は現れていないといえよう。千葉南部支部0名は、居住の人がおられなかった結果と思われる。

4. 本会への周知・理解

本年度の勧誘の3回目からは、リーフレットの「絆」を他資料と同時に配付、また、「本部会報」（第207号）も4回目の勧誘時に配布した。現役時は、とにかく超多忙である。このような中で、会報をお届けしての本会への周知・理解はぐっと前に進む。入会に際しての本当の入門編となろう。

5. 現職校長への働き掛け

また、各校種委員とも、現職の都校長会等への働き掛けを行った。勧誘関係のお願いであるが、現職は実に親切であった。共感是我々の心を一つにする。さて、さらに改善・工夫を要する点について支部長さんファーストで考えてみる。

6. 入会申込書の動き方

第一は、入会申込書についてだが、これは支部長さん管理となった。この方が効率よく回収・集約等を可能にし、入会者人数等を早く把握できるということでもある。時短の勧誘が利く。

7. 新体制づくりのチャンス

第二は、支部組織についてである。勧誘のための役員によるペア組みや組織部・庶務部、その他の方々によるチームづくり等のどれか、ワン・チーム精神を生かした支部の「新体制づくり」で、新勧誘活動に一丸となる。これは、実は、今春は熟し時であってチャンス時なのだ。

入会のお誘い

東京都が60歳定年退職直後の再任用制度を発足させてから、定年退職後も引き続き、責任ある校園長職に就いておられる校園長先生方が多くおられます。65歳までといっても、再任用だけで65歳まで勤め上げる方は少ないようですが、永年にわたるご労苦に対し、衷心より敬意を表します。

このような中、最近、本会への入会者の急激な減少が続いております。主な原因は、再任用制度の導入以外に、現職校長会へのこれまでの連携不足・情報不足がありました。そのために、退職後の唯一無二の組織である「東京都退職校長会の存在」そのものを存じ上げない校園長先生方が多くおられました。都においては、地縁・血縁・結縁の薄さということもありましょう。そこで、本会では魅力創りに向け規約改正に着手したのです。一つには、現職校長のうちに本会の準会員になれて、定年退職後に会員となれるのです。二つには、入会したい支部は、勤務した学校・園の地域（勤務地）の支部か又は、先生のお住まいになっておられる地域（居住地）のどちらかを選べます。三つめの着手は、他支部の活動に参加できるという計画です。

活動の範囲が広まるとともに、本会のメリットも高まることでありましょう。やはり、人間はいつまでも一人では生きていけない。強がりも言っている、いつかはどこかで人様のお世話にならないとも限らない。人生百年時代を迎えた今、退職後の長い人生を送るには、友が欲しくなり、仲間が欲しくなるものです。語り合う同志とともに親睦や互助の中に身を置き、生涯学習を突き進み、ボランティア活動にもいそしむ、そんな人生の後半を意義あるものに築き上げられたら素晴らしいのではないのでしょうか。――