

# 目標の徹底と多様な施策で 女性中心に大幅会員増を実現

公益社団法人  
鹿児島市シルバー人材センター  
(鹿児島県)

鹿児島市SCでは、平成27年度から会員増強に努め、26年度まで2400人前後で推移し伸び悩んでいた会員数を29年度の3241人まで、3年間で約860人も増加させた。その背景には理事長のリーダーシップもさることながら、「会員拡大と就業拡大は不可分」という方針の下、地域社会のニーズと市民、会員目線のきめ細かい多様な施策があった。女性を中心に効果を上げている施策を取材した。

## センターの概要

鹿児島市の人口は約五十九万七千人で、男女比は四七対五三、六十歳以上人口は十九万七千二百四十人となっている(平成三十年三月三十一日現在)。

鹿児島市SCは昭和五十六年十月に設立し、会員数は二百六十八人と三百人に満たなかった。二十九年度の事業実績は、会員数が三千二百四十一人(男性二千五十四人、女性千八百七十七人/平均年齢七十一・二歳)、粗入会率は一・六%、契約金額は約十二億六千万円。

設立当初から約十倍、過去三年間で約八百六十人も会員を増強できた秘訣は何か。

## 会員拡大の 取り組み背景と経緯

「私が着任した二十七年六月時点で会員数は二千三百八十人、二十年度以降は二千四百人前後で低迷していました。なぜ高齢者は増えていないのに会員数は伸びないのか。その要因について、まず状況把握から始めました」と語るのは藤山幸一理事長。

その結果、伸び悩みの背景にあるのは、会員拡大に対する事務局職員意識の持ちようも影響しているのではと考えた。六十五歳までの雇用確保措置義務により、減るのとは仕方がないという諦めの気持ち、また、会員拡大が進めば同

時に相応の就業拡大を伴い未就業者を増やすリスクもあり、心理的に会員拡大に積極的になれないのではないかと。つまり、事業に対して「受け身」「マイナス思考」になっていることが挙げられた。

「会員数は組織の基盤、つまり『足腰』に当たるものです。だから、これを強化(拡大)しなければならぬ。組織が市民に浸透しているか、地域に受け入れられているかを示す指標でもあり、安定した事業運営につながるための根幹となるのです」と藤山理事長。

また、事業収益を自立的な構造にするために、会員拡大によって得られた増収分を事業発展のために活用すべきだ、と話す。具体的

には会員への還元や事務局職員の処遇改善、新たな事業展開などを進め、より魅力あるセンターづくりに目指していくことが必要だという。

こうした考えの下、会員拡大の具体的な施策を検討・実施した。

## 会員拡大の基本的考え方

藤山理事長は「会員拡大策に妙案、決め手はありません。その時代や環境に合った新たな視点、発想で対応していく必要があります。数値目標を掲げて、進捗管理を徹底することも大切ですよ」と話す。そこで、以下の点を基本的考え方として挙げている。



鹿児島市SCの藤山幸一理事長

- ①明確な目標設定を行い、事務局職員が認識を共有し、プラス思考攻めの姿勢で組織全体で取り組む。
- ②会員拡大と就業拡大の二兎を追う、好循環につなげる。
- ③六十代の女性をターゲットにした取り組みを強化する。
- ④既存の取り組みを、より効果的な内容に見直すとともに、考え得る新規の方策を導入し、相乗効果を発揮できるようにする。
- ⑤入会促進策に併せて、退会抑制策も進める。

これらの考えに基づいて、具体的な施策を実施している。

## 新たな取り組み

### ●会員ネットワークの活用

地域班、職群班や女性会員による「ひまわりの会」などの会員ネットワークを活用した入会促進に加え、入会報奨金制度や表彰制度を導入した。

●シニアパートナー制度(仮会員制度)の導入

入会に至らなかった人を仮会員として登録してもらい、就業案内や会報誌などの情報提供を行い、就業に結び付いた時点で正会員にする制度。

### ●ジョブコーディネーターの配置

会員と同世代の女性会員を嘱託職員として配置し、相談者一人一人と丁寧に向き合い、入会相談や就業相談などに応じるようにしている。

### ●ハローワークへの入会相談窓口の設置

ハローワークかごしまと覚書を締結し、入会相談窓口を開設(週一回)。

### ●市役所内の「生活・就労支援センター」への常設窓口設置

就労ばかりでなく、地域への貢献や生きがい就業を見つけるヒントを提供するもの。

## 既存の取り組みの見直し

新たな取り組みばかりでなく、既存の施策の見直しも行った。

●入会説明会  
就業相談会との一体化を図り、理事長・役員が必ず参加するようにし、回数を増やした(四月は毎週実施)。

### ●就業支援セミナー

年四回、市の中心部で開催し、知名度の高い講師を選定。

### ●ホームページの刷新

週一回程度ホームページを更新し、就業情報の提供、ネット予約登録を可能にした。

### ●情報発信の強化

年三回の地元新聞への折り込みチラシ、市広報紙の活用、支部別の地域限定チラシの作成、地元マスコミへの積極的な情報提供による認知度・イメージアップに努めている。

藤山理事長は「入会説明会などセンターでの活動を『陸』、就業支援セミナー、ハローワークなどセンター以外での活動を『海』、ホームページ、折り込みチラシなどの情報発信を『空』に見立て、

陸海空のイメージで、それぞれの活動を展開しています」と話す。

### 女性会員を

#### ターゲットにした取り組み

鹿児島市では六十歳以上の女性の人口は男性の一・三倍であるのに対し、会員の割合は男性六五％、女性三五％と少ない。また、男性は企業などで定年を迎え、六十五歳までの雇用確保措置を選択することが多いが、この世代の女性は男性よりその対象者が少なく、子育てなどを終えて比較的時間に余裕のある人が多い。そのため、女性をターゲットにして会員拡大を図ろうという戦術である。

こうした視点に立ち、以下のような施策を実施した。

#### ●パンフレットやチラシの刷新

六十代前半層の女性をイメージしたデザインを心掛け、女性目線、市民目線の内容に改め、捨てられないチラシとなるよう工夫を凝らした。また、新聞への折り込み日



写真上は、女性会員の入会契機にもなる「シニアビューティーフェア」、写真下は、女性会員組織（ひまわりの会）



についても、他のチラシが少なく、スーパーなどの大型店舗のチラシが入る火曜日を設定し、女性の目に触れる確率を高めるなど、細部まで配慮した。

#### ●シニアビューティーフェア開催

シニア女性の夢を叶えるイベントとして、シニアビューティーフェアを二十九年十月四日に開催。会員八人が自らモデルとなり、ラッシュウェイを闊歩するファッションショーやビューティー講座などを行い、二百人以上が参加し好評を

博した。マスコミ報道によるセン

ターのPRやイメージアップ効果に加え、運営スタッフである女性会員や女性職員との絆が深まった。これが契機となり、多くの女性会員の入会に結び付いている。

#### ●女性会員組織（ひまわりの会）の活動活性化支援

地域交流会を支援して、絆を深めている。

#### 退会抑制策

会員の獲得と同時に、退会の抑

員相互の親睦、地域貢献を通じた退会抑制を図っている。

### 会員数と契約金額の推移

これら多彩な取り組みによって、藤山理事長が就任した二十七年年度の会員数は二百二十一人増加して二千六百一人、二十八年度は四百四十九人増の三千五十人、二十九年度は百九十一人増の三千二百四十一人となった。とりわけ、女性会員は、二十六年度の七百二十九人から二十九年度には千八百八十七人へと四百五十八人増えて、男性（四百三人）よりも上回っている。

また二十七年年度から、派遣事業を中心に契約金額が伸び、二十六年度の約九億二百万円を一〇〇とした場合、二十九年度は一四〇（約十二億六千五百万円）と四割も増えている。

藤山理事長は「この数字の相関を見て分かるように、会員拡大は就業拡大、そして契約金額の増加につながっていくのです。常に

攻めの姿勢が大切です」と力強く語る。

### 会員拡大と就業開拓のはざま

しかし、急速に会員数が拡大することによる懸念もある。それは従来の業務のやり方、体制のままでは会員へのきめ細かな対応が難しくなるため、三十年から事務局体制の拡充や再編を行い、新たな体制で対応している。この中で、事務局職員の業務をサポートするため、約二十人の会員を活用し注業務等を行っている。

また、「現在の六十代は、郷ひろみさんやサザンオールスターズの桑田佳祐さんたちと同世代です。ホワイトカラー出身者も多く、意識や行動も多様化しています。こうした世代の会員のニーズに合った新しいやり方を考えて事務局が対応しなければ時代に残り残され

てしまいます」と藤山理事長。さらに、派遣事業が増えていく

中で、会員は派遣先での就労が主体となる。すると、地域での活動への意識が薄れるのではないかと懸念もある。そこで、地域内の会員同士の交流を進め、地域貢献への意識を高めていくことも重要だ、と指摘する。

### 今後に向けて

会員の地域への愛着を促すため、最近では「会員便利帳」を作成し全会員に配布。センターのサービスをよりきめ細かくフォローできるようにした。

「人手不足は地域の深刻な課題であり、これにシルバー人材センターが対応することは社会の要請に込めることになり、意義のあることです。少子化がさらに進行する今後は、地域を支える」という大きな視点で、地域の期待に沿えるように、職員と一丸となってシルバー事業を発展させたい。そのため、会員の方々に「人生の午後の時間」を豊かに過ごしていた

制も大切な施策である。そこで、次の点に力を入れている。

●未就業者対策・低就業者対策  
未就業会員のカルテを作成し、未就業者説明会、就業情報の送付などを行い、一人一人にマッチした対策を講じている。特に、就業率の低い会員の定着対策にも留意している。

●プラチナ会員制度の導入  
加齢や健康状態などを理由に就業を希望しない会員の受け皿として、互助会や同好会、地域活動に参加できる制度（二十九年度は十九人に適用）。

#### ●会員の交流活動の強化

これまでの手芸同好会、ゴルフ、旅行など六つの同好会に加え、二十八年度から、カラオケ、ウォーキング、卓球など六つの同好会を新たに発足し、魅力度を高めた。

このほか、ほほえみサロンでの講座や錦江湾クルージングなどの開催、年末物品販売、認知度アップ、地域貢献施策などにより、会

だくことを目標として一歩ずつ前に進んでいきたいと思えます」。

藤山理事長は、「攻めのシルバー」として、積極的に事業展開をしているセンターならではの、率直だが力強い言葉で締めくくった。

（石川了）

最近5年間における事業運営状況（平成24年度～平成28年度）

| 年度  | 会員数   |       | 計     | 相入率 | 就業実人員<br>(延人員)     | 就業率  | 受注件数   | 契約金額      | 公民比       |
|-----|-------|-------|-------|-----|--------------------|------|--------|-----------|-----------|
|     | 男     | 女     |       |     |                    |      |        |           |           |
| 平24 | 1,656 | 721   | 2,377 | 1.3 | 1,913<br>(175,277) | 80.5 | 13,797 | 787,814   | 41.2/58.8 |
| 25  | 1,697 | 720   | 2,417 | 1.3 | 2,020<br>(189,471) | 83.6 | 14,731 | 844,060   | 44.0/56.0 |
| 26  | 1,651 | 729   | 2,380 | 1.3 | 2,001<br>(197,831) | 84.1 | 14,891 | 902,069   | 43.8/56.2 |
| 27  | 1,746 | 855   | 2,601 | 1.3 | 2,005<br>(211,244) | 77.1 | 14,982 | 943,013   | 43.0/57.0 |
| 28  | 2,000 | 1,050 | 3,050 | 1.6 | 2,213<br>(252,301) | 72.6 | 16,045 | 1,126,617 | 36.1/63.9 |

※受注件数、就業延人員、契約金額は請負・委任と労働者派遣事業を合計した数値