



若い世代とつながるきっかけ ～事例紹介～

このページでは若い世代とつながってどのように成功しているのか、またつながるきっかけはどのようなものだったのか、参画してもらうために工夫したことなど町内会の事例をご紹介します。



3つのモー 若い世代とつながっている事例をご紹介します



1

直接声かけ



具体的な手法は
7 ページ

中央区山鼻第18町内会

顔見知りの若い
世代に声かけ

- ・会議の場で、会長さんが同席した女性現役デザイナーさんに声かけし、広報担当になってもらいました。



どんなアプローチを？

- ・彼女はデザインが得意ということを知り、スキルを活かして活躍してもらえることが何かを考え、広報担当になってもらうようお願いをしたところ快諾いただいたようです。
- ・町内会だよりを素敵なデザインにリニューアルしてもらったことで、情報発信の強化につながりました。

2

アンケートで 人材発掘



具体的な手法は
9 ページ

中央区旭山町内会

アンケートでお手伝いの可能性を
調査して人材発掘

- ・地域住民に対し、町内会の活動や組織運営についてアンケートを行いました。
- ・その結果、町内会活動のお手伝いができるという方が20名以上も見つかりました！
(旭山町内会の事例は15ページ参照)

どんなアプローチを？

- ・アンケートで町内会活動のお手伝いができると回答いただいた方に、改めて活動への協力を依頼するための声かけを行いました。
- ・そのうち数名に集まってもらい、お手伝いいただく際の連絡手段やお手伝い内容を検討しました。

3

参加から 参画へ



具体的な手法は
11 ページ

白石区共栄第三町内会

参加からファンにつなげ、少しずつ
お手伝いや運営してもらう関係に

- ・将来は町内会役員になってもらうことを前提とした「活動協力員制度(右ページ参照)」を設置しています。

どんなアプローチを？

- ・町内会行事として、子どもや子育て世代が参加しやすい焼肉パーティーを行い、まずは顔見知りの関係づくりを行いました。
- ・焼肉パーティーで若い世代の方と顔見知りになったことをきっかけに、「活動協力員」への登録のお願いがしやすくなりました。
- ・現在、約30名の子育て世代が登録し、活動への参画やお祭りの企画運営を担っています。



若い世代と連携した町内会の事例から、若い世代の方々とつながるための3つのアプローチ方法が見えてきました。

まずは、地域で知っている若い世代の方への「**直接声かけ**」という方法があります。

もし顔見知りの若い方がいない場合は、「**アンケートでお手伝いの意向を確認して人材発掘**」する方法もあります。

また、行事などに参加してもらい、顔見知りの関係になってから直接声をかけて少しずつ参画につなげていく「**参加から参画へ**」という方法もあります。



参画してもらうために工夫したこと

- ・会長は若い方のアイデアや意見をまず聞くということを大切にしています。
- ・柔軟にアイデアを取り入れる姿勢をいつも忘れずにいることが、よい関係をつくりながら継続的に参加してもらうポイントです。



他にもこんな事例が

豊平第12分区町内会

- ・町内にある若者活動センターと連携した活動を行っています。会長が『若い人たちと一緒に活動したい』という想いから、センターに顔を出して少しずつ時間をかけて声かけに励みました。
- ・町内会と共催で夏祭りやもちつき、花壇整備などに取り組んでいます。
- ・いまは、センターの職員が町内会の青少年副部長として活動しています。

参画してもらうために工夫したこと

- ・アンケートで発掘した人材が長く町内会に関わってもらうために、できることや得意なことを聞き取って、適材適所で活躍してもらう仕組みづくりを心がけました。

News

他にもこんな事例が

清田区平岡春風台町内会

- ・平岡春風台町内会は、共栄第三町内会の活動協力員制度と同様の「エリアサポーター制度」を設置しています。
- ・クリスマス会に参加した子育て世代に対し、町内会活動のお手伝いの意向についてアンケートを行ったところ、4名の方に協力可能と回答いただきました（アンケート回答22件）。
- ・4名の方には、会長からお手紙を書いて正式に今後のお手伝いについて依頼しました。今後はこの4名の方を交えたエリアサポーター顔合わせ会を実施、その際に直接声かけをして、制度への登録を促していく予定です。

参画してもらうために工夫したこと

- ・活動協力員を設置するにあたって、以下のことに配慮しました。
- ・「仕事と家庭が第一」と割り切る
- ・若い人の意見を尊重する（イベントを任せるなど）
- ・会議出席は代理でも可。子連れでの参加も可



活動協力員制度とは？

- ・子育て世代を中心に、町内会運営のお手伝いを「できるときに、できるだけ」参加してもらうサポート組織です。
- ・町内会役員ではないため、負担感が少なく気軽に参加いただけます。

イベント企画・実施
花壇づくり、ごみステーション巡回
町内会加入促進、情報発信
災害時の要支援者支援活動



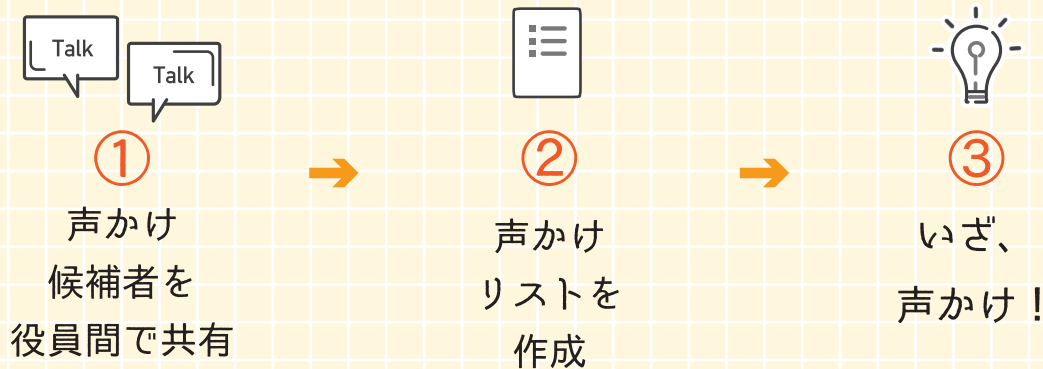
具体的な手法は次ページからご紹介します

若い世代とつながる ～実践編～

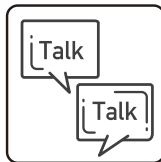


1 直接声かけ

顔見知りの若い世代や地域の他団体に声をかけて、町内会運営のお手伝いや役員の担い手になってくれる方の発掘につなげましょう



1 声かけ候補者を役員間で共有



- ・地域のどこに若い人がいるのか、役員間で共有しましょう。
- ・特に、以下のような方に声をかけてみるのがオススメです。



子どものころから地域に住んでいる方

ずっと住んでいる方は、地域に愛着をもってくれている方が多いです。



若い世代のグループ

一人で町内会に参加するのは勇気がいります。ママ友やおやじの会などのグループ単位で声をかけると、参加のハードルが下がります。



子育て中の方

子育て中の方は、町内会や地域からサポートを受けた方も多く、参加者として顔を出す機会も多いため話を聞いてもらいやすいです。



地域内の学校や施設、企業（事業者）

地域貢献や町内会と連携したいという団体も多いです。住民以外にも目を向けてみてはいかがでしょうか。



2 声かけリストを作成

POINT

- 声かけ結果を「成立」「検討」「無理」の3段階で記録。そうすると、再度声をかけるべきかどうか一目で共有できます。

- ・声かけ候補者のリストを作成しましょう。
- ・リストは、「いつ」「誰に」「誰が」「声かけの結果」を記載できるようにすると、すぐに応じてもらえなかった方に対する今後の対策も練りやすくなります。
- ・声かけの結果は、直近の可否だけでなく「●年後は可能性あり」など、**将来的な可能性も確認**しておきましょう。

声かけ成功のカギ リストの作成で成果を見える化
～白石区共栄第三町内会～

町内会未加入者への声かけ用に交渉リストを作成しています。これをお手伝いの声かけリストにも応用できそうですね。交渉リストは札幌市公式HPからダウンロードできます。
(URLは18ページ下を参照)

未加入世帯交渉一覧表

提出先

担当者名

期

区

NO

班 / 建物名

訪問日

訪問結果

交渉結果

理由(検討・無理の場合)

情報等

・成立

・検討

・無理

① /

・面談

・不在

・面談

② /

・面談

・不在

③ /

・面談

④ /

・面談

・成立

・検討

・無理

・成立

・検討

・無理

・成立

・検討

・無理

・成立

・検討

・無理

・成立

・検討

・無理

・成立

・検討

・無理

・成立
・検討
・無理

3 いざ、声かけ！

POINT

- お断りされた場合でも気にし過ぎないようにしましょう。「また次の機会にでも声かけしてみよう」という気持ちで、ゆっくりと信頼関係を築くことがオススメです。

- ・リストを持って、実際に声かけを実践してみましょう。
- ・お手紙や町内会ガイドなど紙媒体を活用しながら声をかけると、説明しやすく、相手の理解も深まります。

よければ来てね！



Q 若い世代は町内会活動などの地域活動に関心が少ないのではないのでしょうか。

A

札幌市内の20代～40代へのアンケート（H29年度実施）では、8割以上が「地域活動へ参加したい」と回答しています。そのうち、「条件があれば参加したい」という割合が多かったため、条件や受入体制を若い世代が参加しやすいよう見直すことで、参加につながるかもしれません。

Q 町内会に協力してくれるような団体が地域にありません。

A

札幌市で行った市内の医療施設や社会福祉施設、学校（大学や専門学校）を対象としたアンケート（H29年度実施）では、9割以上が「地域との関わりが必要である」と回答しています。地域の施設や学校を今一度調べ、加入や行事への協力依頼をしてみたいかがででしょうか。

- 施設運営において、
- 地域とのかかわりは必要か？

