

# 会員を増やし続けるために 「続けたい」「誘いたい」 と感じる活動づくり

NPOにとって、会員制は設立の基礎条件のひとつだ。

しかし、発足当初は、少人数でも熱く燃えて活動する集団だったのに、しばらく時間が経つと、人数が増えるばかりか減ってしまい、熱意も下がったという団体も多い。

一方、会員数を着実に増やし続けている団体を見ると、チラシやリーフレットが充実していなくても、評判で人が集まってくる、ということも珍しくない。

その端的な違いは、「続けたい」「誘いたい」と感じる活動づくりが、できているかどうかだ。今回は、そんな活動づくりに向けた取り組みを、3つのステップで確認しよう。

## ステップ1 理想と現状を確認する

- どの会員でいてほしい？なぜ会員を増やしたい？
- 理想像を明らかにして、現状を再確認する
- 会員が辞めるのは、いつ？

## ステップ2 辞める・続ける理由を確認する

- 入会動機と今後への期待は、活動計画に生かされているか？
- 辞める「本当の」理由は？
- 続ける理由も確認する

## ステップ3 分けて、掘り下げて、呼びかける

- 会員と確認しておきたいことを、はっきり伝える
- 辞める理由を解消し、続ける理由を発信する
- 会員の満足のためでなく、地域や社会の課題・理想のために



## ステップ1 理想と現状を確認する

### どんな会員でいてほしい？ なぜ会員を増やしたい？

組織やチームとは、目的を共有した人の集団＝「目的共有体」だ。地域や世界の課題の解決や理想の実現に向かって活動を続けるNPOにとって、会員とは、組織やチームであり続けるための必須条件とも言える。

しかし、課題の解決や理想の実現には、責任の共有や役割の分担も求められる。「会員として名を連ねる」「行事に参加する」

「会費を払う」といった単なる参加だけでなく、活動・事業や組織の運営の担い手として参画することも求められるだろう。実際に、参加者は増えても、担い手（参画者）が育たないために、運営に苦勞している団体も少なくない。

確かに、会員は、少ないより多い方がいいかもしれない。だからといって、やみくもに呼び

かけたり、楽しいことだけを伝えて誘ったりするのは、苦勞の種を抱え込むようなものであり、やめたほうがいい。むしろ、会員数は少なくても、会の設立の趣旨を理解し、会の一員として責任を共有し、役割を分担してくれるチームとして活動を続ける方がいい場合もある。

### 理想像を明らかにして現状を再確認する

会の目的や地域・社会の状況などに即した「適正な規模」や、「会員による運営業務の分担のあり方」は、すべての団体で異なる。6・7ページの図表1に記入しながら、「会員の構成」「運営への参加」「会費の位置付け」について、各団体の「理想像」を明らかにした上で、「現状」を再確認

し、理想像を「実現できない理由」を事実にもとづいて確認し、「対策」を立ててほしい。

図表1に記入する作業は、まず事務局スタッフや運営委員など、運営する側が行った上で、活動頻度の高い会員と、頻度の低い会員にも、それぞれ聞いてみるのが大切だ。特に活動頻度の

低い会員には、単にアンケート用紙を送付して返信を依頼するだけでなく、会に対する期待や、他に関心の高いことなどをたずねるチャンスだと考え、何人かには直接お会いすることを強く勧めたい。

### 会員が辞めるのは、いつ？

現状を再確認するもうひとつの手法として、図表2に、会員が入会した年度ごとに、継続率の推移を確認する書式を挙げた。

新たに入会する会員をいくら集めても、継続してもらえなければ、会員数の拡大はおろか、維持さえ難しくなる。しかも、

辞めた会員による「あの団体って、チラシはかっこいいけど、中身は…」と悪いうわさは、受益者や続けている会員による「あの団体は、良い活動をちゃんと続けてるよ」という良い評判より、ずっと早く多くの人に伝わってしまう。このように、会員制

の団体にとって、会員の継続率は、最も重要な指標のひとつだ。

望ましい継続率の水準も、団体によって異なる。しかし一般的に、継続率が80%を超えていれば高い、60%を下回れば低いといえるだろう。図表2に記入しながら、80%を維持できなくなっ

てきた時期や、60%を初めて下回った時期に、傾向は読み取れないだろうか？

たとえば、「3年目(または4年目)のかべ」。多くの団体に共通す

る傾向として、入会から2年目の会費更新の時期を乗り越えられたとしても、3年目または4年目に、一気に半数近くまで下がってしまうことも珍しくないようだ。

逆に、特定の年に退会者が集中しているかもしれないし、特定の年度に入会した人が、平均より早く退会しているかもしれない。

図表2 会員数と継続率の推移

継続率が80%を超えている欄には◎、同じく60%を初めて下回った欄には▲をつける。  
※「継続計」欄の継続率＝「前年からの継続会員数」÷「前年の合計会員数」

|        | 各年度での継続者数（継続率） |           |          |           |           |          |
|--------|----------------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|
|        | 02年            | 03年       | 04年      | 05年       | 06年目標     | 07年目標    |
| 合計     | 50人            | 82人       | 88人      | 70人       | 80人       | 86人      |
| 継続計(※) | 0人             | 42人(84%)  | 68人(83%) | 60人(68%)  | 60人(86%)  | 66人(83%) |
| 02年入会  | 50人            | 42人(84%)◎ | 38人(76%) | 22人(44%)▲ | 20人(40%)  | 18人(36%) |
| 03年入会  |                | 40人       | 30人(75%) | 28人(70%)  | 24人(60%)▲ | 20人(50%) |
| 04年入会  |                |           | 20人      | 10人(50%)▲ | 8人(40%)   | 6人(30%)  |
| 05年入会  |                |           |          | 10人       | 8人(80%)◎  | 6人(60%)▲ |
| 06年入会  |                |           |          |           | 20人       | 16人(80%) |
| 07年入会  |                |           |          |           |           | 20人      |

あなたの団体では？

|        | 各年度での継続者数（継続率） |      |      |      |       |       |
|--------|----------------|------|------|------|-------|-------|
|        | 02年            | 03年  | 04年  | 05年  | 06年目標 | 07年目標 |
| 合計     | 人              | 人    | 人    | 人    | 人     | 人     |
| 継続計(※) | 人(%)           | 人(%) | 人(%) | 人(%) | 人(%)  | 人(%)  |
| 01年以前  | 人              | 人(%) | 人(%) | 人(%) | 人(%)  | 人(%)  |
| 02年入会  | 人              | 人(%) | 人(%) | 人(%) | 人(%)  | 人(%)  |
| 03年入会  |                | 人    | 人(%) | 人(%) | 人(%)  | 人(%)  |
| 04年入会  |                |      | 人    | 人(%) | 人(%)  | 人(%)  |
| 05年入会  |                |      |      | 人    | 人(%)  | 人(%)  |
| 06年入会  |                |      |      |      | 人     | 人(%)  |
| 07年入会  |                |      |      |      |       | 人     |

Q：◎が多い入会年度は？

Q：▲は「入会から何年目」に現れることが多い？