

加入促進の取組においては、町会に加入していない未加入者への声かけや訪問だけでなく、日頃の活動を通して町会を知ってもらうことや、加入のきっかけをつくることも非常に重要です。

また、集合住宅に対しては、事業者との協議を行うことも有効です。

直接的な加入の呼びかけに留まらず、多角的な視点から継続的に取り組みましょう。

ヒントの見方

次のページから具体的な加入促進の取組のヒントを示しています。

1 日頃の町会活動、**2** 各戸への働きかけ、**3** 集合住宅への働きかけについて、該当ページを参考にそれぞれの取組のヒントを御覧ください。

加入促進の取組

1 日頃の町会活動のヒント

p.11



情報発信

- 町会を身近に感じてもらう
- 町会の活動を知ってもらう
 - ・ 紙媒体の活用
 - ・ デジタルツールの活用

p.11

きっかけづくり

- イベントからの接点づくり
- 団体や人のつながりからの関係づくり
- 挨拶からの関係づくり

p.15

いざ、勧誘活動へ!

2 各戸への働きかけのヒント

p.25



事前準備

- 未加入者や転入者の状況把握
- 未加入者の情報整理と共有
- 町会の紹介のための資料作成
- 役割分担

p.25

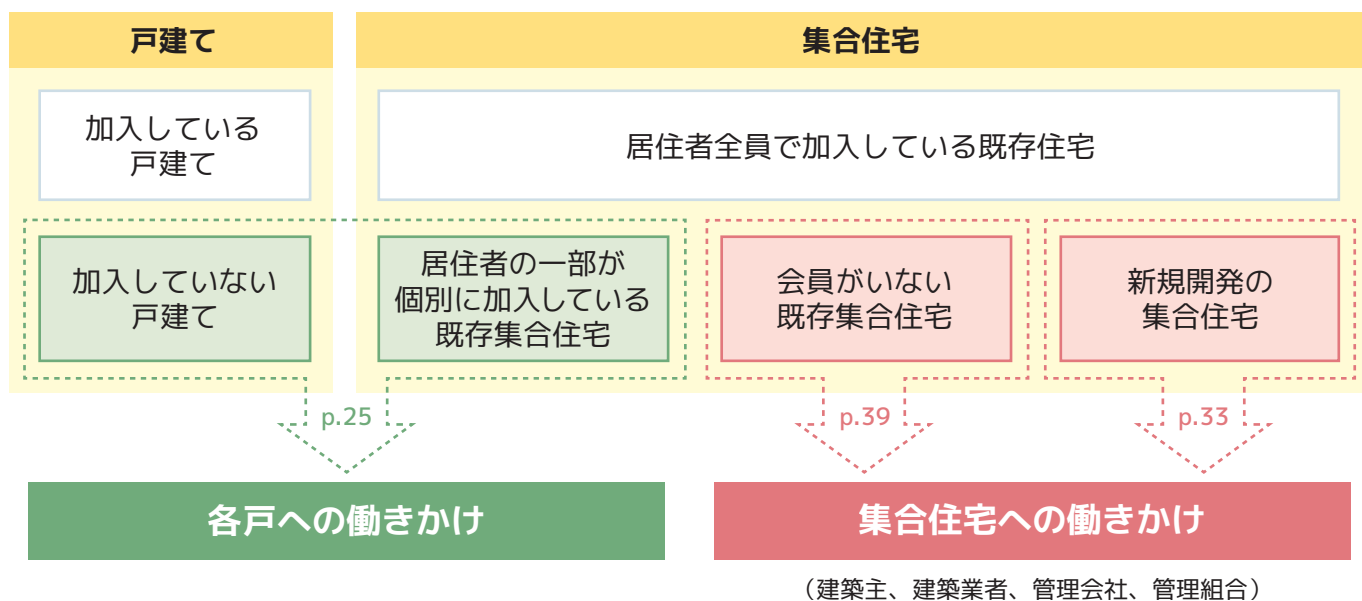
訪問の実践

- 訪問する時期
- 訪問する体制
- 訪問の実施
- 訪問後



p.27

■戸建て・集合住宅の加入状況に応じたアプローチ方法



活動の工夫

- ニーズに合ったイベント



p.17

運営の工夫

- オープンな運営
- 加入の魅力の提供
- 運営の負担軽減



p.19

集合住宅の場合は...

3 集合住宅への働きかけのヒント

p.33



建物完成前の協議

- 協議の体制
- 協議の準備
- 協議の実施
- 協議後



p.35

建物完成後の協議

- 建物完成前の協議で加入に至らなかった場合
- 完成後に建物が売却される(所有者が変わる)場合

p.41

1 日頃の町会活動のヒント

1. 情報発信

未加入者や若い世代の方に話を聞くと、加入を促すためには「活動の見える化」と「情報発信」が重要という声が多く聞かれます。

まずは、町会の存在や意義を知ってもらうため、様々な機会や媒体を利用して積極的に情報発信しましょう。



▶ 町会を身近に感じてもらう

- ・町内清掃や交通安全などの日頃の活動は、未加入者に町会を知ってもらうチャンスです。
- ・イベントや行事などを含めた様々な活動の中で、町会の存在や活動が目に触れる機会を増やしましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

活動中の挨拶や声かけ

町内清掃や交通安全などの活動をしている際に、近くを通る方々に挨拶する。

揃いのユニフォームでのアピール

活動時には、揃いの統一したジャンパーやTシャツなどを着用して町会の存在をアピールする。

ロゴマークで認知度の向上

町会の共通ロゴマークなどをシンボルとして、のぼりやパンフレットなど様々な場面で目につくようにする。

取組例

共通ロゴマークで印象付け

町会70周年記念のロゴマークをつくり、町会広報紙や町内の各所に掲示し、町会の存在と活動をアピールしています。



町会ロゴでグッズ作成・配布

町会のロゴを作成し、ロゴを用いたオリジナルのエコバッグを全世帯へ配布して町会のPRを行っています。

活動時には揃いのTシャツを着用

イベントの際に、町会のロゴマークが入った揃いのTシャツで町会が活動していることをアピールしています。



町会の活動を知ってもらう

紙媒体の活用

- ・ 回覧板や広報紙などをひと工夫して情報発信しましょう。



例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

広報紙などの定期発行

町会の活動や様子を紹介する町会だよりなどの広報紙を定期的に作成・発行する。

町会パンフレットのポスティング

町会の活動を紹介する町会のパンフレットなどを作成し、集合住宅にポスティングする。(パンフレットの内容はp.26参照)

掲示板やお店など様々な場所での発信

未加入者の目に触れる機会を増やすため、集合住宅の掲示板、町内のお店などに置かせてもらう。

ポイント

- ▶ 定期的に発行する広報紙は、統一したデザイン、フォーマット、ロゴなどで、一目で町会のお知らせと分かるようにすると印象に残ります。
- ▶ 紙面の作成では、まずは手に取ってもらえるよう、文字を少なくすることや、写真・イラストなどのビジュアルで見せていくことも重要です。
- ▶ 町会からのお知らせは、行事の案内や告知だけでなく、イベントの開催結果なども発信しましょう。その際には写真で発信すると活動の雰囲気伝わりやすいです。

取組例



統一したフォーマットの広報紙作成

統一したフォーマットで広報紙を定期的に発行し、町会に関する情報発信を行っています。紙媒体での配布とともに、デジタルツールにも掲載しています。



町会のパンフレットを全戸配布

町会や班の範囲、活動内容、町会費の使い方などを掲載した町会紹介パンフレットを作成し、未加入者も含めた全戸にポスティングして、町会に関する情報発信を行っています。

■ デジタルツールの活用

- ・紙媒体の広報紙とともに、スマホでも手軽に情報を得ることができるよう、ホームページや SNS（※）なども活用しながら情報発信しましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

ホームページでの発信

町会ホームページを作成して、いつでも見ることが出来るようにする。

SNSの活用

SNSを活用して、イベントの様子などをタイムリーに発信する。

ポイント

- ▶ ホームページやSNSの活用では、定期的に更新や投稿をするなど町会のお知らせの発信頻度を高めていくことが大切です。
- ▶ 情報発信は、回覧板や広報紙などの紙媒体と、ホームページやSNSなどのデジタルツールを複合的に活用することで、幅広い世代に情報を届けることが可能になります。
- ▶ ホームページやSNSなどを新しく導入する場合は、その存在自体を知ってもらうための情報発信も必要です。

【参考】主な SNS の種類と特徴



Facebook
フェイスブック

実名登録の知り合い同士でつながることが多く、ビジネスパーソンの利用が多い SNS。利用者層の年代は高めである。町会で利用している場合、ホームページの代わりに活用されている例が多い。



Instagram
インスタグラム

目で見て楽しめる写真や動画の投稿とその閲覧に特化している。特に若い世代の利用が多く、他のメディアに比べて女性比率が高い。町会で利用している場合、イベントや行事の様子などの投稿が多い。



LINE
ライン

素早く連絡を取ることができ、メッセージや通話などを行うためのコミュニケーションツール。幅広い年代が利用している。町会では、電子回覧板的な役割で活用されている例がある。LINE 公式アカウントやオープンチャットなどの機能を活用すると、町会からのお知らせや活動内容などの情報を発信できる。



Twitter
ツイッター

リアルタイムで情報が届き、拡散性が高い。幅広い年代が利用している。

※SNSとは…「ソーシャルネットワーキングサービス」の略で、登録された利用者同士が交流できる Web サイトの会員制サービスです。

取組例

町会活動の“今”を発信

Instagram や Facebook ページを活用している町会は、写真と文章を用いて、行事の告知や報告、活動のPRなどについて発信しています。

また、実施中の町会活動の様子や直前の状況をリアルタイムで投稿することで、臨場感のある発信を行っている町会もあります。



LINEを活用して回覧板を電子化



町会のLINE公式アカウントでは、友達登録してくれた方に対して、一斉にメッセージを送って情報発信している町会があります。

回覧文書やお便りなどの画像も一斉送信することができるため、電子回覧板のように活用することも可能です。

友達登録している人からメッセージを受け取ることにもできるため、情報発信だけでなく情報共有にも活用できます。

会員同士の情報連絡や災害時の安否確認のために、LINE を活用している町会もあります。

学生などの若い力でSNSを運用



SNS の活用は、「やってみたいけどデジタルに詳しくないからできない」など、難しいケースもあるかもしれません。そのような場合、役員のお子さんや知り合いのお子さん、地域に暮らす学生などの若い方に SNS の立ち上げや投稿をお願いしている町会もあります。

2. きっかけづくり

町会に入っていない理由として、「きっかけがない」という声も聞きます。

町会との接点を作るため、訪問による働きかけだけでなく、日頃の声かけなど基本的な関係づくりを進めましょう。特に、以前から住んでいる未加入者には、まず顔が見える関係を築くと、声をかけやすくなります。

▶ イベントからの接点づくり

- ・行事やイベントに未加入者が参加した場合、町会の活動や加入のアピールをしていきましょう。
- ・行事やイベントで顔の見える関係を築くことが大切です。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

参加者への気軽な声かけ

加入／未加入にかかわらず、交流のきっかけとして捉えて、参加者に気軽に明るく声をかける。

加入のきっかけとなる交流の機会づくり

加入をPRするブースや相談コーナーの設置、受付での未加入者との交流などを行う。配布物と合わせて加入チラシなどを配布する。

ポイント

- ▶ 加入促進の手段として、行事やイベントを開催することも有効ですが、その経費などについて、現会員の理解が必要です。

取組例

イベントで加入促進ブースを設置



イベント参加者へ広報紙や町会のパンフレット、加入申込ハガキ等をセットにして配布しています。

参加者への配布物に町会名を記載

イベントに参加してくれた方へ配布する景品に町会名を明記することで、未加入の方が参加した場合も町会のPRにつながります。



▶ 団体や人のつながりからの関係づくり

- ・町会以外のコミュニティや団体、地域に住んでいる方のつながりを活用して、関係づくりを進め、加入のきっかけをつくりましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

子どもを介したつながりへのアプローチ

保育園や幼稚園の保護者ネットワーク、PTA、ママ友・パパ友などとの関係づくりから、町会の子ども向け行事へお誘いしてみる。

NPOやサークルなどの団体へのアプローチ

地域のNPOや趣味のサークルなどのつながりから関係をつくり、加入のきっかけをつくる。

個人のつながりや口コミの活用

地域にお住まいの方の人脈と口コミから町会のことが発信され、町会の認知や加入のきっかけになるようにする。

ポイント

- ▶ ママ友・パパ友などのつながりは、町会とは別に広いネットワークがあるので、顔見知りを探してみると子育て世代へのアプローチとして効果的です。
- ▶ 団体等に顔見知りの方がいなければ、知り合いの知り合いなどからつながりのある方を探してみることから始めてみましょう。
- ▶ いきなり加入の話題を出すと抵抗感があるので、関係を構築することから始めてみましょう。

取組例

ママ友サロンで町会との関係づくり

PTAのつながりからママさんたちが集まる会を町会の会館で開催することで、集まったママ友でつくられたLINEグループが、町会に関する情報共有の場にもなっています。



▶ 挨拶からの関係づくり

- ・関係づくりの基本は、挨拶からです。特に、集合住宅の住民は顔が見えないことも多いため、朝や帰宅時間帯に外で清掃しているときなど、様々な活動の際に挨拶することで、町会との接点や話をするきっかけをつくっていきましょう。



※直接的な加入のきっかけとなる具体的な勧誘活動のヒントについては、

2 各戸への働きかけのヒント (p.25)を御覧ください。

3. 活動の工夫

町会に関心を持ってもらうために、地域の話や関心事に寄り添ってみましょう。

未加入者の興味関心を引く行事やイベントを開催することで、町会への関心が高まることや、加入につながる場合があります。

地域の方々のニーズに合わせて、少しずつでも工夫や改善をしていくことが大切です。

▶ ニーズに合ったイベント

- ・住民の年代や世帯構成、社会のトレンドなどを基に、未加入者にとって関心の高そうなテーマで活動を企画してみて、町会との接点やかかわりのきっかけをつくりましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

サロンや講座など 交流の機会づくり

世代などで興味関心が異なるため、対象に合わせた多様なテーマで交流の機会をつくる。

若い世代のアイデアを 取り入れたイベントの企画

企画に若い世代のアイデアなどを取り入れ、ニーズに合ったイベントに見直しを図る。

地域の方々のニーズに合った イベントの企画

アンケートを実施し、意見や傾向からニーズに合ったイベントを企画する。

ポイント

- ▶ 負担にならないよう、小さな取組から始めてみましょう。既存のイベント等に少し工夫していくことも有効です。
- ▶ 子育て世代などは、地域との関わりを必要としている場合があります。子どもや子育てに関するイベント等できっかけをつくっていきましょう。
- ▶ 未加入の方が参加してくれた際には、気軽な会話から顔見知りになることが第一歩です。いきなり加入の話はせずに、関係づくりから始めてみましょう。

■住民の関心が高いテーマや活動例

対象	テーマや活動
子育て世帯（乳幼児）	子育てサークルや子育てサロン、おさがり会（不要になった子ども服の交換会）、「防災」「食育」など
子育て世帯（小学生以下の子ども）	縁日、クイズや謎解き、季節のイベント、「防災」「食育」「学び」「自由研究」など
働き世代（単身者、共働きなど）	「SDGs」「防災」「趣味のサークル」など
退職後の世代	「防災」「仲間づくり」「趣味のサークル」など

取組例

SDGsで参加のきっかけづくり



町会でSDGsの取組を行う委員会を設立し、SDGsに紐づけて町会活動を企画。これまで町会活動に参加していない方がSDGsに関心を寄せて運営に関わっています。

クラフトワークショップの実施



地域に植えられているラベンダーを活用し、リースやポプリなどを作るワークショップを企画。ファミリー世帯の参加につながっています。

ウォークラリーの実施

地域を歩き、町会の掲示板から5つの文字を見つけて応募すると、正解者の中から抽選で景品をプレゼントする企画。地域の企業の協力で景品を出しています。



TOPIC!

アンケート調査による住民ニーズの把握にも取り組んでみましょう

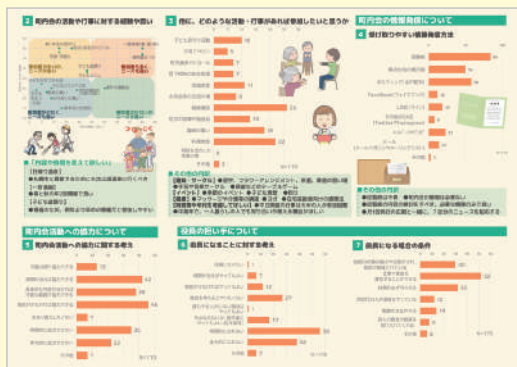


■ 想定されるアンケート項目 (例)

- ・ 町会の会員の属性など (年代、世帯の構成など)
- ・ 参加したことのある活動 (既存の活動の認知度や参加状況)
- ・ 今後必要だと思う活動
- ・ 担い手不足に対する会員の意見
- ・ 町会運営への参加の意向と参加しやすい条件
- ・ 情報発信方法 (回覧板、掲示板、メール、SNSなど)
- ・ 自由意見



世代や世帯構成ごとに、町会に求める活動やニーズ、町会活動や運営に参加しやすい条件などを把握



■ アンケート結果を住民にお知らせ

町会活動、情報発信や活動への協力の意向などに関するアンケート結果を住民にフィードバックすることで、町会のPRや理解・関心を深めるきっかけになります。

また、活動に関するアンケート結果は、今後の事業の工夫や改善につなげるために活用できます。

4. 運営の工夫

未加入者の中には町会のことを知らないために、肯定的なイメージを持っていない方もいます。そのような抵抗感を和らげるため、組織運営の見直しにも取り組むなど、外部から見た町会のイメージアップやイメージチェンジを図りましょう。



▶ オープンな運営

- ・町会の活動や町会費の使い方などを積極的に公開し、透明性のある開かれた運営を心がけましょう。
- ・公平・公正でオープンな運営を行っていること自体も積極的に発信しましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

会議や活動の結果の発信

総会や役員会の結果、事業や活動の結果などを広く発信する。

町会費の使い方の見える化

活動報告書や収支報告書などで町会費が適切に使われていることをお知らせする。

町会の組織体制や役員の見える化

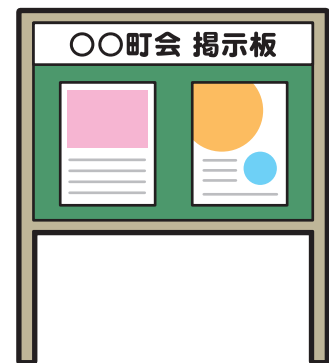
組織体制や役員体制を見えるようにして、組織の透明性を高める。

町会の規約などの見直し

町会の規約などを整え、広く共有する。
現状に合わせて適宜改定することも必要。

事業や活動内容の見直し

アンケートなどを通して、時代やニーズに合わせて事業や活動の見直しを行う。



ポイント

- ▶ 公平・公正、そして透明性のある開かれた運営を行っていることを発信していくことで、町会のイメージアップを図り、信頼を高めていきましょう。
- ▶ 集合住宅の掲示板に活動報告書や収支報告書などを掲示している町会もあります。活動や町会費の使い方なども積極的にお知らせしていきましょう。

取組例

町会費の使い方を公表し透明性をPR

みんなが主役のみんなの自治会

〇〇〇〇団地自治会
ニュースレター Vol.1
2020.04

今回は、自治会の役割と部、会費の使い道についてご紹介します！

〇〇〇〇団地自治会は、団地2棟の共用部分の管理をはじめ、環境衛生、安心安全につながる交流事業など、住みよい暮らしのための取組を行っています。
みなさまぜひご参加・ご協力をお願いします。

自治会役員は9名体制で自治会の取組を進めています。

会長	副会長
会計	総務部
婦人部	防火部
車両	監査

自治会費はこんな活動に使われています

1世帯当たりの会費 2,000円/月

【2019年度予算より】

- 共用電気→¥900,000
- 雑費→¥70,000
- 施設管理費など→¥170,000
雑品費、修理費、排水管清掃費、草刈費
- 役員手当→¥110,000
- 共用部清掃費→¥96,000
- 事務・会議費など→¥90,000
事務用品、印刷費、通信費、送付交通費、雑費
- 連町会費・協賛金→¥63,000
- 慶弔費→¥20,000
- 交流事業費→¥20,000
クリスマス会など

会費の内訳 (1世帯あたり)

- 共用電気 44.1%
- 雑費 4.7%
- 施設管理費など 4.7%
- 役員手当 5.4%
- 共用部清掃費など 9.3%
- 連町会費・協賛金 3.2%
- 慶弔費 28.0%
- 事務・会議費など 4.4%
- 交流事業費 1.0%
- 雑品費 1.0%

集合住宅の掲示板や町会パンフレットで町会費の使用状況を公表することで、町会運営の透明性をPRできます。

顔写真付きの役員紹介で親しみやすく

まつなみ町会だより

2022年度 総務部 活動のこぼれ話

役員紹介

2022年度 総務部 活動のこぼれ話

役員紹介

役員の写真とメッセージを掲載した広報紙で、親しみやすさとオープンなイメージをPRしています。

町会の目指すビジョンを会員と作成・共有

金杉一丁目町会
町会未来ビジョン

「時代に合った町会をみんなで作っていくために」

令和5年1月

【2】 町会一丁目町会の目指す姿

町会一丁目町会では、会員の皆様と一緒に、町会活動の充実を図るとともに、時代に合った町会運営を行っています。

【目指す姿】

- 1. 住戸士の顔が広がる町会
- 2. 住戸士の意見が活かされる町会
- 3. 住戸士の参加が促される町会
- 4. 住戸士の活動が広がる町会

3. 目指す姿に向けた町会運営や活動の方向性

町会一丁目町会では、この町会活動の方向性を明確にし、実現するための活動を推進しています。

- ▶ 住戸士の顔が広がる町会
- ▶ 住戸士の意見が活かされる町会
- ▶ 住戸士の参加が促される町会
- ▶ 住戸士の活動が広がる町会

4. 目指す姿に向けて特に取り組むこと (5つのアクションプログラム)

町会が掲げる目指す姿を実現するため、特に以下の5つのアクションプログラムを推進して、目標に取り組んでいます。

5つのアクションプログラム	アクションプラン	アクションプラン	アクションプラン
1. 住戸士の顔が広がる町会	住戸士の顔が広がる町会	住戸士の顔が広がる町会	住戸士の顔が広がる町会
2. 住戸士の意見が活かされる町会	住戸士の意見が活かされる町会	住戸士の意見が活かされる町会	住戸士の意見が活かされる町会
3. 住戸士の参加が促される町会	住戸士の参加が促される町会	住戸士の参加が促される町会	住戸士の参加が促される町会
4. 住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会
5. 住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会	住戸士の活動が広がる町会

町会が目指す姿やどのような姿勢で取組をしていくのか、会員と一緒に考え、「町会ビジョン」として共有しています。

▶ 加入の魅力の提供

- ・未加入者が町会に加入したい、加入してもよいと思えるような取組や仕組みづくりを行い、これらを目に見える形にして、発信していきましょう。

※町会に加入しているという認識を高め、町会に入ってよかったと思ってもらうことは、加入後の「退会防止」にもつながる取組です。



例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

日頃の活動の充実

加入の大きなメリットにつながる、防犯や防災、清掃活動などの日頃の活動を充実させる。

地域ニーズや困りごとへの対応

地域のニーズや個人では対応の難しい地域の困りごとに対応するため、会員の声に耳を傾ける。

物品提供での町会費の還元

町会費の還元として、行事等で生活に役に立つ物品を配布提供する。

行事参加などにおける特典付与

行事等の際に町会加入者が受けられる特典をつくる。

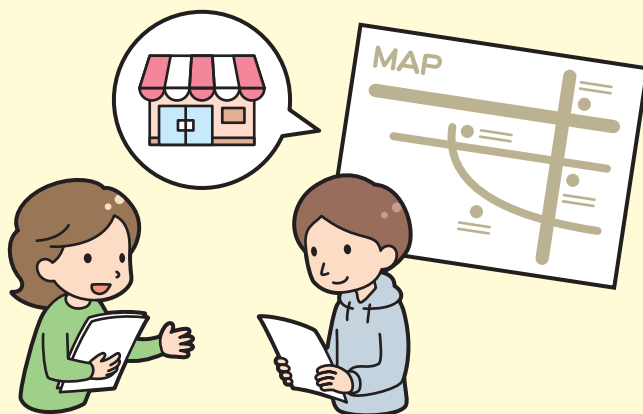
ポイント

- ▶ 町会活動が快適な暮らしを支えているということを感じてもらえるように、積極的にアピールしていきましょう。

TOPIC!

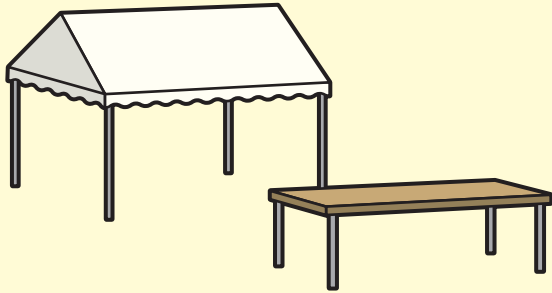
地域の魅力をPR

未加入者に加入してもらうには、地域を知り好きになってもらうことが大切です。区域内の見どころや飲食店などを紹介したマップを作成し、転入者に渡している町会もあります。



取組例

町会会館の備品の無料貸し出し



地域の活動に対して、会館の備品等（テント、テーブル等）を地域の財産として無料で貸し出しています。

目に見える町会費の還元で、モノと心の交流を



住民へ還元する意識を常に持って、周年事業の際などに、記念品や食べ物を会員へ配布しています。

その際に手紙を添えるなど、モノと一緒に気持ちを伝えるようにしています。

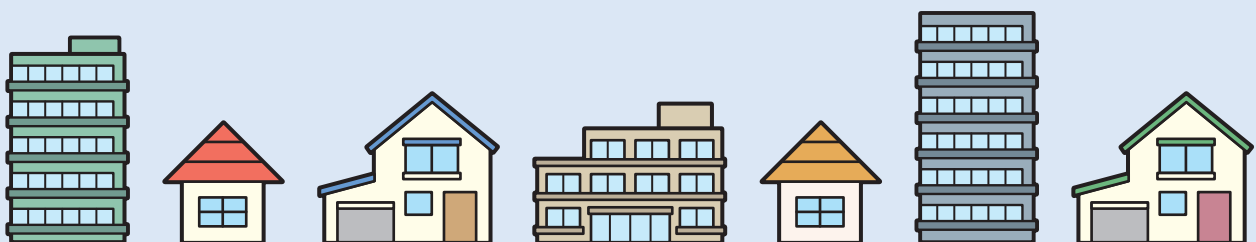
■ 町会加入のメリット ～災害時における町会の重要性

平成7年1月の阪神・淡路大震災では、地震によって倒壊した建物から救出され生き延びることができた人の約8割は、近所の住民等によって救出されたと言われています。

平成23年3月の東日本大震災でも、住民同士の共助により避難誘導や安否確認が行われていました。

災害などのいざという時には、町会でのつながりから地域での顔の見える関係ができていると、とても安心です。これは、町会に加入する大きな魅力になります。

災害時の「安全・安心」を前面に伝えていくことは、加入促進においても有効です。



▶ 運営の負担軽減

- ・未加入者が思う「無理な仕事を頼まれそう」「役員になると大変」というイメージを払拭して、加入のハードルを下げるよう留意しましょう。
- ・活動や運営に関わる際の負担が大きくないことをアピールできるよう、みんなで負担を分散させる仕組みをつくりましょう。



※運営の負担軽減は、加入後の「参加・参画」にもつながる重要な取組です。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

多様な関わりのスタイルの受入れ

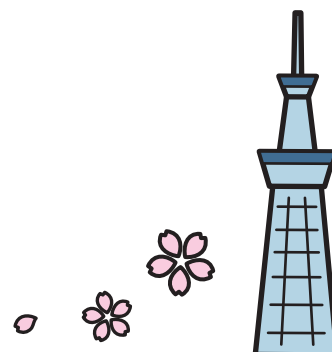
一人ひとりの得意分野やライフスタイルを考慮して、できる範囲で、気軽に活動に関われるよう、様々な町会との関わり方を共通認識として共有する。

役員負担軽減

役員を複数人にするなど、協力し合える体制にする。
役員等の役職を輪番制にするなど、多くの人に関わる体制をつくる。
役員のマニュアルをつくり、スムーズな引継ぎができるようにする。

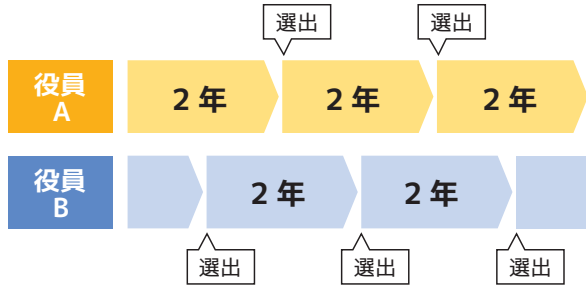
ポイント

- ▶ 仕事や家庭の事情で時間に制約がある人など、その方により状況や考え方は様々です。他に優先するものがある会員の方もいることを理解して、接するようにしましょう。
- ▶ 加入してもらう際には、地域での絆づくりを基本として、まずは活動への参加から関係づくりを進めていくと理解が得られやすいです。
- ▶ 将来的に役員になってくれる場合にも、一人ひとりの負担を分散させてみんなで役割分担していく仕組みがあると安心です。



取組例

役員の2人体制で負担軽減

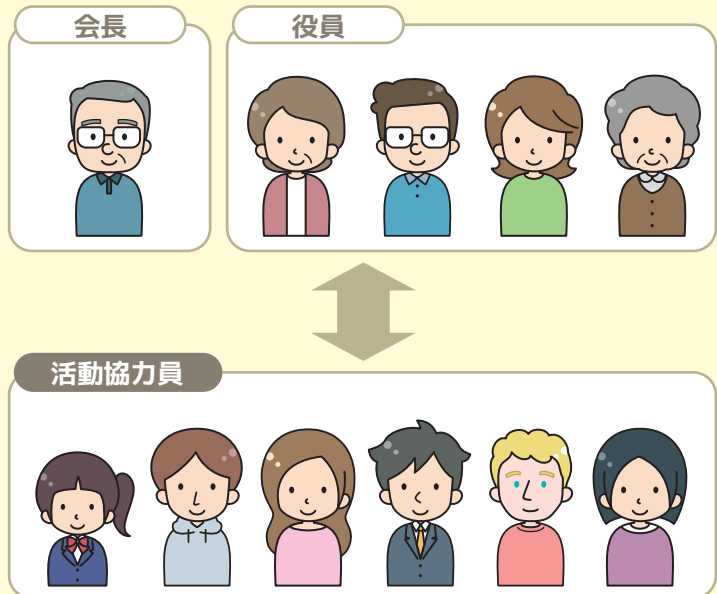


1人の役員に負担が偏らないように、部の役員を複数人にして、役割や負担を分散させている町会もあります。任期をずらした仕組みにすることで、スムーズな運営や役員になる人のハードルを下げ、負担を軽減する方法もあります。

役員の仕事のマニュアル化

初めて役員を担う人が、担当の仕事内容や方法が分かりやすいように、役員の仕事マニュアルをつくり、ハードルを下げる取組をしている町会もあります。

活動サポーター（活動協力員）の募集



子育て世代も活動に参加しやすい仕組みとして「活動サポーター」制度をつくり協力してくれる会員を募集。「できる時にできる範囲で」「仕事と家庭は第一で」「子ども連れでの会議参加も可」など、気軽に関われるよう配慮している町会もあります。イベントの企画や準備などを手伝っています。

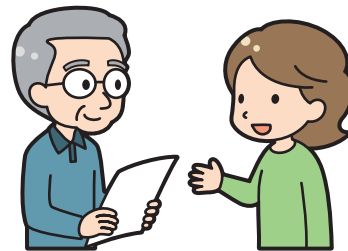
2 各戸への働きかけのヒント

1. 事前準備

未加入者を訪問するために、事前の準備をしましょう。

未加入者や転入者の情報をできるだけ把握し、役員等で共有することが大切です。

また、勧誘する際の町会を紹介するツールなども準備しておくことで、効果的な説明ができます。



▶ 未加入者や転入者の状況把握

・未加入者や転入者がどこにいるのか情報を把握しましょう。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

会員や事業者からの聞き取り

近隣の会員、周辺の事業者などから、未加入者や転入者の情報を集める。

巡回による地域の変化の把握

日頃からまちの変化にアンテナを張り、建物の解体や建築標識の設置など、転入者につながる動きに注意する。

▶ 未加入者の情報整理と共有

・未加入者の情報を整理し、町会内で共有します。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

未加入者リストの作成

未加入者の情報が一目で分かるように、リスト化する。

視覚的に状況を把握できるよう、未加入者の住所をマップに落とし込む。



◆ リストに入れる項目（参考例）

未加入者の氏名 / 住所
訪問日 / 訪問者 / 訪問結果

ポイント

▶ 訪問後に、その結果や状況などをリストに整理しておく、役員等で共有しやすくなります（p.28 参照）。

▶ 町会の紹介のための資料作成

- ・町会の役割や活動内容について紹介する際に、説明を補助する資料を用意すると便利です。

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

パンフレットの作成

町会の概要や活動、地域の情報などについて掲載したパンフレット等を作成する。

◆ パンフレットに記載する項目（参考例）

町会の活動内容、行事 / 町会費の金額と使い方
町会のセールスポイント（メリット）
加入届（切り離して使えると便利です）

ポイント

- ▶ 訪問の際に尋ねられることも多いため、町会加入のメリットも記載しましょう（p.4、p22、p31 参照）。
- ▶ 町会の情報だけでなく、地域の魅力も併せて伝える内容にすると、より効果的です。

▶ 役割分担

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

得意分野を考慮した役割分担

人によって、それぞれ得意なことや苦手なことがあるので、得意分野などを考慮しながら役割分担をすると無理なく進められます。

◆ 想定される役割や担当（参考例）

未加入者の把握、マップ作成担当
パンフレットなどの資料作成担当
訪問担当

ポイント

- ▶ できる限り多くの方に加入促進の取組に関わってもらうため、加入促進の活動の手順書をつくり、ノウハウを共有していきましょう。

TOPIC! 区の町会加入パンフレットもご活用ください 

町会加入のパンフレットは、区で一般的な内容のものを作成しています。地域活動推進課に御連絡いただければ、必要部数をお渡しできます。ホームページからもダウンロード可能です。



【区ホームページ】

<https://www.city.sumida.lg.jp/kurashi/volunteer/chokai-jichikai/chokai-jichikai.html>

2. 訪問の実践

未加入者への訪問の際には、まず町会の活動内容などを知ってもらうことが重要です。事前に準備した町会紹介ツールを活用して、分かりやすく伝えるようにしましょう。

また、訪問する時期や訪問する人数など、効果的な方法を考えましょう。



訪問する時期

転入者の場合

転入してからできるだけ早く訪問しましょう。歓迎の気持ちを持って、挨拶から始めましょう。

以前から住んでいる未加入者の場合

日頃の挨拶やイベント時など、様々な機会での加入のお誘いをしてみましょう。

訪問する体制

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

複数人での訪問

訪問した際、質問などに分かりやすく答えたり、町会の活動のことを伝えるため、できる限り複数人で訪問しましょう（あまり人数が多いと、警戒してしまう方もいるので2～3人が理想的です）。

それぞれが町会のことを伝えられるようにしましょう。また、複数人で訪問する場合は、役割分担を決めておくのが効果的です。

年齢が近い方の同行

若い方の中には「町会長とお話しするのは恐縮する」という声もあるので、年齢が近い方が訪問する方法もあります。



訪問の実施

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

手短な説明

初回の訪問時は、5分程度の簡単な説明にしましょう。町会が必要な理由、町会に加入してもらいたい理由を十分に伝えましょう。

◆ 説明内容

町会加入のお願い / 活動内容
会費の金額 など

加入を断られたら…

▶ 加入を断られた場合は、次の機会に声をかけるようにしましょう。次に声をかける際は、メンバーを変えるなど体制も見直してみましょう。

訪問後

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

訪問結果の記録

訪問の結果(特に加入を断られた理由など)を、リストなどに記録し、他の方と情報共有できるようにしましょう。



訪問結果リスト

No.	班 / 建物名	氏名	訪問日	訪問結果	交渉結果	理由(検討・無理の場合)	情報等
	班		① /	・面談	・成立 ・検討 ・無理		
			② /	・不在	・成立 ・検討 ・無理		
	班		① /	・面談	・成立 ・検討 ・無理		
			② /	・不在	・成立 ・検討 ・無理		
	班		① /	・面談	・成立 ・検討 ・無理		
			② /	・不在	・成立 ・検討 ・無理		
	班		① /	・面談	・成立 ・検討 ・無理		
			② /	・不在	・成立 ・検討 ・無理		

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。

取組例

他にも、こんな取組を行っている町会もあります

加入特典の付与

加入の際、地域の飲食店等で使えるクーポンや防災グッズなどを配布するなどの工夫をしている町会もあります。

町会費の金額の見直し

町会によっては、加入しやすいよう町会費の金額を見直ししている町会もあります。

会社や事業所、店舗の加入

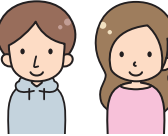
区域内の会社や事業所、店舗などに加入してもらっている町会もあります。

活動にも参加してもらえれば、担い手不足の解消にもつながります。

※法人化している町会では、会員はあくまで個人のみとされていることから、表決権等のない「賛助会員」としての加入になることに注意が必要です。



■世帯構成や年代による特徴

想定される対象（世帯構成・世代）	一般的な特徴
 <p>単身世帯・若い世代</p>	<p>賃貸のワンルームマンションにお住まいの方が多く、地域への関心は薄く、積極的に関わりを求める人は少ない。近年はリモートワーク等で、地域で過ごす時間が増えている。</p>
 <p>2人世帯・働き世代</p>	<p>共働きで、忙しい人が多い。仕事のため、日中は自宅付近にいない傾向がある。 興味関心や時間的制約から、地域との関わりをあまり求めていない場合が多い。</p>
 <p>ファミリー世帯 子育て世代 (小さい子どもがいる)</p>	<p>登下校の見守りなど地域活動の恩恵を受けていることが多い。 小学校のPTA活動で地域と関わりのある人もいる。</p>
 <p>ファミリー世帯 子育て世代 (子どもの手が離れている)</p>	<p>PTAなどの経験から、子どもの親同士でつながっている人も多い。</p>
 <p>2人世帯・定年前世代</p>	<p>定年までは仕事で忙しい人が多い一方で、定年後には時間に余裕がある人もいる。</p>
 <p>単身又は 2人世帯・高齢者</p>	<p>見守りなど、地域に支えられている人もいる。</p>
 <p>外国人世帯</p>	<p>日本の地域や文化に馴染みたいと思っている人もいる。外国人同士のつながりが強い。言葉の問題もあり、生活ルールや慣習などに不慣れな面もある。</p>

■対象別の声かけのヒントと例

全世界帯

- ▶ 町会が地域での困りごとの窓口になることを伝えましょう。
- ▶ 防災資機材を準備しているのでいざという時に使えること、被災した時には町内会の名簿を基に安否確認を行うことなど、加入が災害時に役立つことを伝えましょう。
- ▶ 転入者には、地域の暮らしに役立つ情報をお知らせしましょう。

◆ 声かけ例

- ・町内で困りごとがあったら気軽に相談してくださいね。お力になれることがあるかもしれません。
- ・町会では防災訓練なども行っています。加入してもらえると、いざという時に安心です。

単身世帯・若い世代、2人世帯・働き世代



- ▶ 自分が町会に加入しているか分からない人も多いので、行事やイベントのことから声かけしましょう。
- ▶ 町会のSNSの運営を手伝ってもらうなど、得意なことを活かしてもらう声かけをしましょう。
- ▶ 短時間で良いので、無理のない範囲で事務作業や行事を手伝ってもらうなど、参加をきっかけに加入の声かけをしてみましょう。

◆ 声かけ例

- マンション掲示板のイベントのチラシは見ましたか。都合がいたら気軽に遊びに来てくださいね。
- 若い人の力が必要なので、協力してくれると嬉しいです。
- 機会があれば顔を出すくらいの気持ちで、まずは加入してみませんか。

ファミリー世帯・子育て世代（小さい子どもがいる）



- ▶ 地域の子育てサロンや子ども向け行事などの情報を案内しましょう。
- ▶ 「お子さま連れでの行事参加は大歓迎」の気持ちを伝えましょう。

◆ 声かけ例

- 町会の行事はお子さま連れ大歓迎ですよ。〇〇の行事があるから気軽に参加してくださいね。
- 町会では子ども向けのイベントをやっているので、加入すると色々な行事のお知らせが届きやすくなりますよ。

ファミリー世帯・子育て世代（子どもの手が離れている）



- ▶ SNSの発信やイベントの運営など子どもも手伝ってくれそうな活動に、家族と一緒に参加するようお誘いしてみましょう。

2人世帯・定年前世代



- ▶ 退職後に時間ができるので、町会の活動に参加するようお誘いしてみましょう。
- ▶ 「健康づくりや仲間づくりのためにも交流しましょう」と伝えましょう。

◆ 声かけ例

- 今度退職されると聞きました。得意なことだけでもいいので町会活動に関わってみませんか。
- 町会では毎月健康づくりの取組をしています。町会に加入して、一緒に身体を動かしながら交流しませんか。

単身または2人世帯・高齢者



- ▶ 「日常の見守りや災害時の安否確認」を加入のメリットとして伝えましょう。

外国人世帯



- ▶ 日常生活のルールを伝えたり、困りごと・分からないことを聞いてみましょう。
- ▶ お祭りなど、地域の文化を体験できるメリットを伝えましょう。

訪問時の想定 Q&A

※これらのQ&Aはあくまで一例ですので、
それぞれの町会の実情に応じてアレンジしてください。



Q 町会とは何ですか？



A 地域の住民による自主的な団体です。自分たちの地域を住みよいまちにしていくため、住民同士が親睦を図りながら、様々な活動を行っています。
具体的には、防犯防災活動、環境美化、街路灯の管理など、安全・安心に暮らすことのできるまちづくりの活動をしています。



Q 加入するメリットはありますか？



A 地域で知り合いの輪が広がれば、地域の身近な生活情報が入手しやすくなります。
また、御近所同士のつながりができ、日頃から顔を合わせていると防犯意識も高まって安全で住みよい地域づくりにつながります。そうすることで、災害時の救助活動や安否確認もスムーズにできます。



Q 加入は義務なのですか？



A 加入は強制ではありませんが地域の課題は個人では解決が難しい場合があります。
1人でも多くの方が集まれば、みんなで協力して課題解決に取り組むことができ、より住みやすい地域に近づいていきます。



Q 会費はいくらですか？また、集めた会費は何に使われているのですか？



A 会費は月●●円です。
(※支払方法(年払/月払)、(集金/銀行振込)などが答えられるようにしましょう。)
集められた会費は、皆様の承認を得た上で、防災訓練やパトロール、清掃など地域活動のために活用されます。



Q 個人情報はしっかりと管理されているのでしょうか？



A 御提供いただいた情報は、町会で定めた目的のみに使用します。
責任を持って保管・管理し、法令に基づく場合などを除き、御本人の承諾なしに、第三者には提供しません。



Q 長く住む予定はないので、加入する必要はないと思っています。



A いざという時に地域内で助け合うことができます。
ここにお住いの間だけでも、ぜひ町会に加入しませんか。

☹️ Q 仕事や子育てで忙しく時間がないため、参加できません。

😊 A それぞれの御事情はできる限り考慮します。できる範囲で結構ですのでぜひ御参加ください。子育てなどでお困りのことがあれば、御相談ください。

☹️ Q 加入したら手伝いをしたり、役員になる必要がありますか？

😊 A 必ずしも全員が役員になるわけではありませんが、できる範囲でお手伝いいただければ嬉しいです。一緒に地域を盛り上げていきましょう。

☹️ Q 加入していなくても行事に参加してもいいですか？

😊 A ぜひ一度ご参加ください。実際に行事に参加していただき、地域の方と交流してから加入を検討していただければと思います。

※加入者との不公平感に留意しましょう。



3 集合住宅への働きかけのヒント

集合住宅入居者への加入の呼びかけは、各戸に呼びかける方法のほか、住宅の建築時に事業者に対して依頼する方法もあります。入居予定者の募集時に町会を周知してもらう方法や、加入の取りまとめをしてもらうなどの方法も検討しましょう。

墨田区では、「集合住宅条例（p.38 参照）」の対象となる集合住宅が建築される場合、事業者は該当地域の町会へ、建築計画等の説明を行う必要があります。また、条例の対象とならないその他の集合住宅の場合でも、建築前の挨拶など事業者と接触する機会が想定されます。このような建築前の機会を捉えて、町会の加入について事業者と協議を行っておくことが、住宅完成後の入居者の町会加入につながります。

どのような流れで建築が進められるのか、どのような事業者が関わるのかを把握し、適切なタイミングで協議を行いましょう。



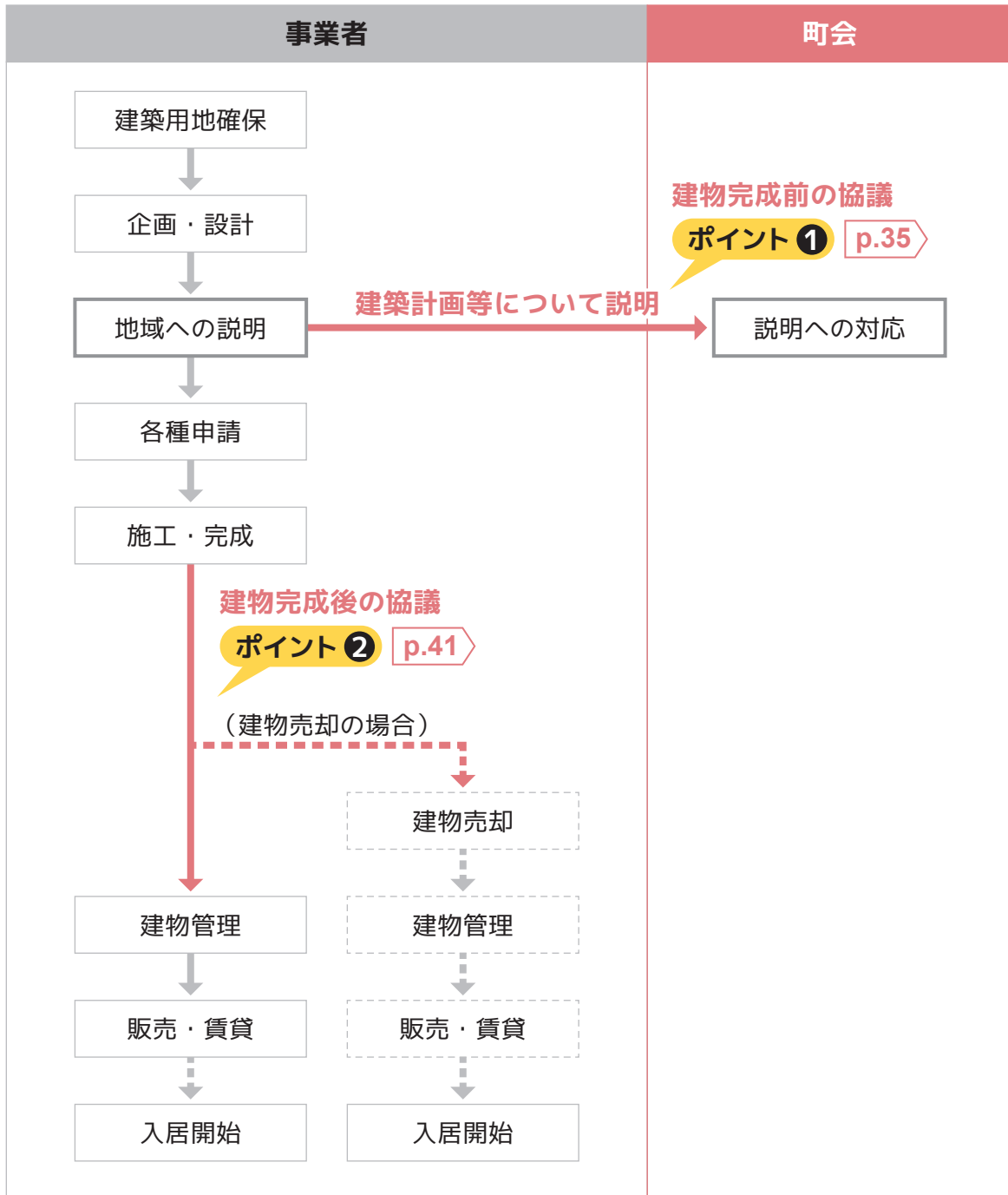
■新築集合住宅の建築に関わる事業者等

建築主	<ul style="list-style-type: none">・集合住宅の施主として、建築に必要な様々な業務の発注を行う。・土地を所有している個人が建築主である場合もあるが、ディベロッパー（開発事業者）が用地を取得して建築することも多い。
設計会社	<ul style="list-style-type: none">・建築主等から依頼を受け、集合住宅を設計する。
建築会社	<ul style="list-style-type: none">・建築主等から依頼を受け、集合住宅を建築する。
管理会社	<ul style="list-style-type: none">・建物の所有者や管理組合等から依頼を受け、完成後の集合住宅を管理する。
管理組合	<ul style="list-style-type: none">・マンションを管理する団体で、分譲マンションの所有者（購入者）で構成される。・具体的な管理業務は管理会社に委託する場合も多い。

※ 町会への建築計画等の説明は、上記以外の事業者が建築主から委託を受けて行う場合もあります。

■新築集合住宅建築の一般的な流れと協議のポイント

集合住宅建築の流れの中で、事業者と町会加入に関する協議を行うべきポイントとなるタイミングは2回あります。それぞれのポイントで、加入につなげるための協議などを十分に行いましょう。



※上の図は一般的な流れのため、建物売却のタイミングなど、流れが異なる事例もあります。

加入促進を行うタイミングは2つ！
 そのポイントを次ページから説明します。

1. 建物完成前の協議

前ページで示した **ポイント①** は、建築前に事業者が説明や訪問してくるタイミングで、建物完成前に加入の取りまとめなどの事業者への依頼を行う重要な折衝のタイミングです。効果的に協議するため、それぞれの手順やその方法、留意点などを整理します。



■ **ポイント①** の手順

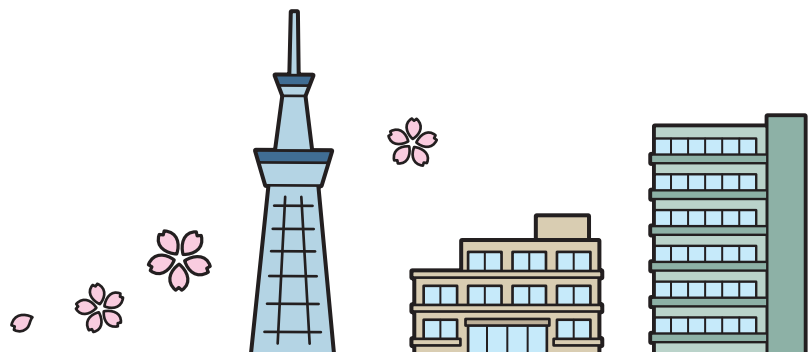
体制を整えましょう

準備しましょう

協議しましょう

協議の内容を記録しましょう

加入の取りまとめ等を依頼する場合、このタイミングの後では事業者側の協力を得られない場合があるので、特に重要なタイミングです。



協議の体制

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

複数名で対応

事業者から説明を受ける際は、できる限り複数名で対応しましょう。

事業者からの日程調整の連絡が直前になる場合もあるようですが、体制を整えて対応できる日程に変更してもらうと良いでしょう。

建築に詳しい方の同席

説明を受ける際は、建築等について専門的な話分かる方がいると、より協議がしやすくなります。不動産や建築に詳しい方を地域で見つかり、近隣町会と連携したりすると、より効果的な対応が可能です。

建築主との協議

設計会社などが説明に来る場合も多いですが、決定権のある建築主にできる限り参加してもらいましょう。

◆ 参考事例

■ 事業者からの説明時は協議会(連合町会 + まちづくりの会)で対応

- ・説明の際は、必ず建築主に出席してもらい、町会加入の意向をできる限りその場で回答してもらうようにしています。
- ・町会単独ではなく、複数町会が関わる協議会として説明に対応しています。



協議の準備

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

パンフレットの準備

町会の概要や活動などを紹介するパンフレット等 (p.26 参照) があると、事業者と町会加入に関する協議を行う際に便利です。

完成後に建物が売却されて所有者が変わる(一棟売りされる)場合もあることから、協議した内容を新しい所有者にスムーズに引き継いでもらうためにも、町会のパンフレットなどがあると便利です。



協議の実施

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

加入意向の確認

加入の取りまとめ等を依頼できるか、可能であればその場で回答をもらうようにします。後日となる場合は、いつまでに回答をもらえるか確認しましょう。

完成後の連絡先の確認

入居開始後に窓口となる連絡先を聞いておきます。このタイミングでは管理会社等が決まっていないこともあるので、決まり次第必ず連絡をもらうようにしましょう。

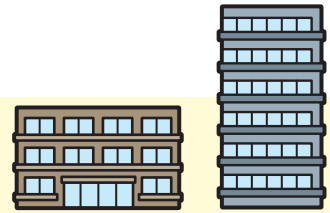
売却予定の確認

他の事業者へ転売する目的で、集合住宅を建築する事業者もあります。完成後に売却する予定があるか、確認しましょう。

売却される場合は、協議した内容を新しい集合住宅の所有者に説明や引継ぎをしてもらうよう依頼しましょう（建築時の協議内容は売却先に強制力はないので、新しい売却先との協議は必要です）。

売却先が決まったら、連絡をもらうよう依頼してみましょう。

新規集合住宅の事業者との協議時の確認例



加入の取りまとめを してもらえたことになった場合

- ・加入の取りまとめをしていただけたことですが、入居予定者には町会の加入について、どのように説明していただけますか？
- ・会費はどのように徴収して、どのように町会にお支払いいただけますか？

加入の取りまとめを してもらえなかった場合

- ・入居説明会や入居の契約の際、町会のパンフレット等を配布させていただくことはできますか？
- ・完成後に、マンションの掲示板に町会のパンフレットや事業報告などを掲示していただくことはできますか？

完成後の連絡先

- ・完成後に連絡する場合の窓口は、管理会社の方でよろしいですか？
- ・管理会社がまだ決まっていないとのことですが、いつ頃決まる予定ですか？



売却される場合

- ・売却先は決まっていますか？ 決まっていなければ、決まり次第ご連絡をいただくことは可能ですか？
- ・売却はいつ頃ですか？
- ・今回協議した内容を、売却先にお伝えいただけますか？

例えば… こんなことに取り組んでみましょう 

協議内容の記録

町会加入に関する協議後は、協議内容を記録しておく役立ちます。



◆ 参考事例

■ 協議録の取り交わし

- ・ 説明会終了後は、各協議項目についての協議内容を記録しています。
- ・ 協議録は2部作成し、建築主と町会の双方で押印し、取り交わしています。

■ 覚書の取り交わし

- ・ 協議結果について、覚書や協定書などを事業者と取り交わしています。

※加入の取りまとめに至らなかった場合は、**ポイント②**での協議(p.41参照)に進みます。

※完成後の連絡先や売却予定の有無は、**ポイント②**での協議(p.41参照)の際に役立ちます。

TOPIC!

小規模な集合住宅の場合は日頃の情報収集が大切! 

集合住宅条例の対象とならない、小規模な集合住宅や戸建て住宅は、事業者から説明に来るとは限らないので、自ら情報収集する必要があります。

建築場所に建てられる標識や付近の不動産事業者、近隣の会員の情報など、日頃の町会活動において、常にアンテナを張っておくと素早い対応が可能となります。(p.25参照)。

集合住宅条例について

墨田区では、誰もが安全で豊かな住生活を営め、安心して住み続けられる街を目指して「墨田区集合住宅の建築に係る居住環境の整備及び管理に関する条例(平成20年墨田区条例第10号)」を制定しています。

条例の対象となる集合住宅を建築する場合、事業者は町会等の地域団体に建築計画の説明を行うこととしています。

<対象となる集合住宅>

下記①又は②のいずれかに当てはまる共同住宅

- ① 総住戸数 15 戸以上
- ② 地上 3 階建て以上かつ総住戸数 10 戸以上

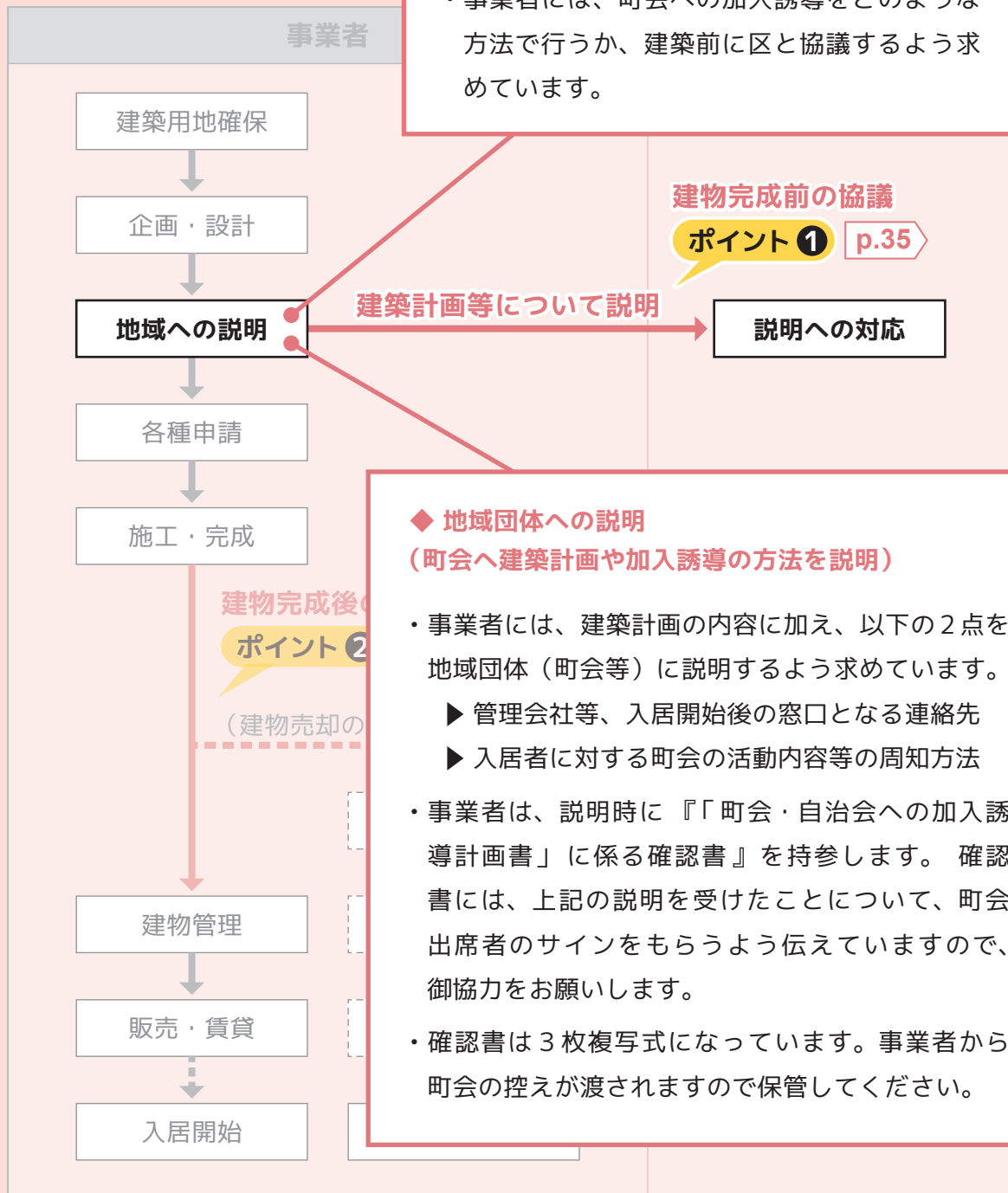


集合住宅建築の際の事業者の手続について

集合住宅条例に該当する住宅を建築する場合、区は事業者に対して、集合住宅に入居する方に町会への加入を誘導するよう求めています。

町会への加入誘導を行うに当たり、事業者には以下の手続を行うよう求めています。

【事業者の手続】





「町会・自治会への加入誘導計画書」に係る確認書

(事業主等出席者 記入欄)

集合住宅名称	
所在地(住居表示)	
出席者(事業主等)	
連絡先(TEL)	

町会・自治会への加入誘導計画書に基づく説明事項

1 入居開始後における町会・自治会からの加入誘導等に関する問合せ先
(未定の場合は、会社名欄に“未定”と記入の上、決まり次第、町会・自治会に伝える。)

会社名 見本

担当者 部署名 見本

電話番号 見本

2 入居者に対する町会・自治会活動内容等の周知方法の説明
(町会・自治会のお知らせやイベントポスターを共用掲示板等に掲示する など)

3 その他 ※ 上記1・2以外の説明事項があれば記入

上記の事項について、説明を受けました。

(町会・自治会出席者 記入欄)

説明日	令和	年	月	日	
町会・自治会名					町会・自治会
出席者サイン (押印不要)					

(事業主等の皆様へ)

本確認書は都市計画課に提出する地域団体説明報告書(第8号様式)に添付してください。

1枚目 町会・自治会出席者保管用

- ・ 確認書には、入居開始後の連絡先（管理会社等）が記載してあります。
- ・ 確認書の提出時には、管理会社等はまだ決まっていない場合もありますが、その場合は決まり次第、町会に連絡することとしています。
- ・ 完成後の協議（p.41 参照）に必要な管理会社等との連絡調整の際に活用できます。

※ 令和5年3月現在の様式のため、今後変更になる可能性があります。

2. 建物完成後の協議

34 ページで示した **ポイント②** は建物が完成した後の協議で、以下の2つの状況があります。

パターン 1 建物完成前の協議（ポイント①）で加入に至らなかった場合

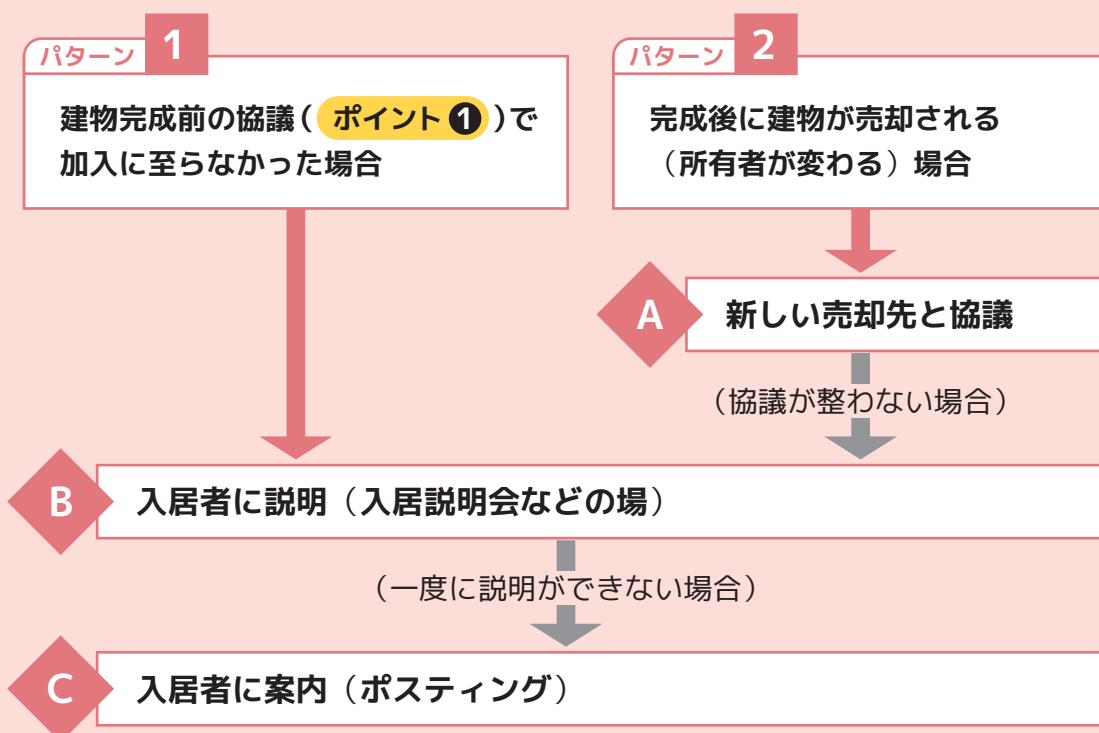
- ・各戸に対する加入呼びかけ（p.25 参照）の方法で、入居開始後にそれぞれの入居者へ訪問や勧誘活動を行う必要があります。
- ・規模の大きな集合住宅などは、入居者を1軒ずつ訪問することが難しいので、以下 **B** ~ **C** のように行うと効率的です。

パターン 2 完成後に建物が売却される（所有者が変わる）場合

- ・建築時に事業者と協議していても、合意していた内容が新しい売却先に引き継がれるとは限りません。
- ・建築時の事業者へ売却先へ説明や引き継ぎを行うよう依頼すること（p.37 参照）や、売却先が決まったら連絡をもらうことが効果的です。
- ・売却先が決まり次第、以下 **A** ~ **C** の方法で取り組みましょう。

※加入者がいない既存の集合住宅の場合でも、この **ポイント②** と同じような方法で取り組むことで加入につながる場合があります。

ポイント② の手順



A 新しい売却先と協議

売却先（新しい事業者）と加入について協議します。

入居者への販売や賃貸が始まってしまうと、加入の取りまとめ等が難しくなるので、早めに協議しましょう。

<準備>

- ・ **ポイント①** の際の協議と同様です。

<方法>

- ・ **ポイント①** の際の協議と同様です。
- ・ 建築時に事業者と合意した内容があれば、それを引き継いでもらえるよう伝えます。

B 入居者に説明（入居説明会などの場）

入居説明会や、マンションの管理組合の総会など、入居（予定）者が集まる際に、町会の加入について説明します。

<準備>

- ・ 入居（予定）者が集まる機会がないか、管理会社等に確認し、日程等を調整します。

<方法>

- ・ 説明する内容は、各戸の場合と同様です。

C 入居者に案内（ポスティング）

町会の概要や活動などを紹介したパンフレット等を各戸にポスティングします。

<準備>

- ・ 町会のパンフレット等（p.26 参照）を作成します。
- ・ 事前に集合住宅の管理会社に事情を説明し、相談しておくスムーズです。

<方法>

- ・ チラシと同時に加入申込書も入れておく方法もあります。