

令和6年度 組織部活動計画
「一人が一人を勧誘する」

1 活動基本目標

私たち退公連は、「私たち自身の年金生活を守るほか、私たちの後に続く後輩たちが老後の憂いなく職務に専念できる社会保障制度の確立」をめざしている。令和6年度の新規会員勧誘活動は、希望退職者及び過年度退職者を対象とした正会員への勧誘活動と、継続して勤務する役職定年者を対象とした準会員への勧誘活動を併せて展開していくという、今までとは異なる取組みを、積極的に展開していくことが必要である。

- ◎ 私たち自身と後に続く現職世代の安定した年金生活を守っていく
- ◎ 入会者を増やし組織の拡充・強化に全力を挙げて取り組んでいく
- ◎ 活力と充実感に満ちた活動を通し、組織の強化と会員相互の親睦を図る
- ◎ 活力ある高齢者社会の実現に努める
- ◎ 現役世代の支援や社会貢献活動に積極的に参加していく

2 取り組みの重点

- (1) 過年度退職者の入会勧誘を中心に組織の拡充・強化に全力を挙げて取り組んでいく。
- (2) 活力と充実感に満ちた活動を通して、組織の強化と会員相互の親睦を図る。
- (3) 「活力ある高齢者社会の構築」等、社会貢献活動への積極的参加を呼び掛ける。

3 組織拡充のための新規会員勧誘活動計画

「1年間を1期から4期に分け、年間を通して活動する勧誘計画を立てて会員増をめざす」という組織強化のための活動に取り組む。＜岡山方式＞

- (1) 第1期(4月～6月)=組織強化月間①=
第1期は、希望退職者及び過年度退職者、さらに役職定年者の勧誘活動に集中的に取り組んでいく。会員死亡の場合は、遺族会員の勧誘や退会希望者への遺留に丁寧に粘り強く取り組む。
- (2) 第2期(7月～9月)=組織強化月間②=
第1期の勧誘活動を粘り強く継続。
- (3) 第3期(10月～12月)=これまでの組織強化活動を振り返る=
今年度の勧誘活動の取組みや成果、反省点等についてまとめ、次年度に生かす。
- (4) 第4期(1月～3月)=定年退職予定者職場訪問、過年度退職者リスト作成月間=
支部の状況により、学校・県職員・市職員・警察・その他などの担当班を決めて、勧誘活動の事前準備・打ち合わせを入念にする。

効果的な勧誘の仕方について支部で話し合い、定年退職予定者には3月中に学校訪問や訪問を行い、退公連の説明や丁寧な勧誘を行う。