

令和8(2026)年度事業計画

❖センターを取り巻く環境の波(変化)を役員・会員・事務局がONEチームとなり乗り越え後悔ないように航海します。

(事業運営指針)

会員を増やす取組
仕事を増やす取組
財源を増やす取組

❖定量目標として掲げるもの



(会員活動指針)

遊ぶ
学ぶ
経験する
還元する

❖定性目標として掲げるもの
(行動や組織づくりの行動目標)

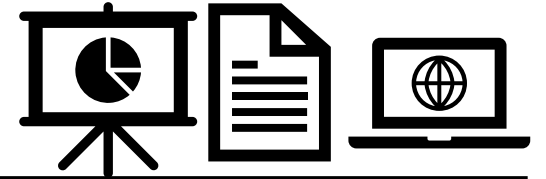


2026年度の1年間、羅針盤が「ぶれない」ことを主眼に運営をすすめます。



新たに選任された役員（理事・監事）が主となり運営のかじ取りを担います。理事会を中心に推進します。

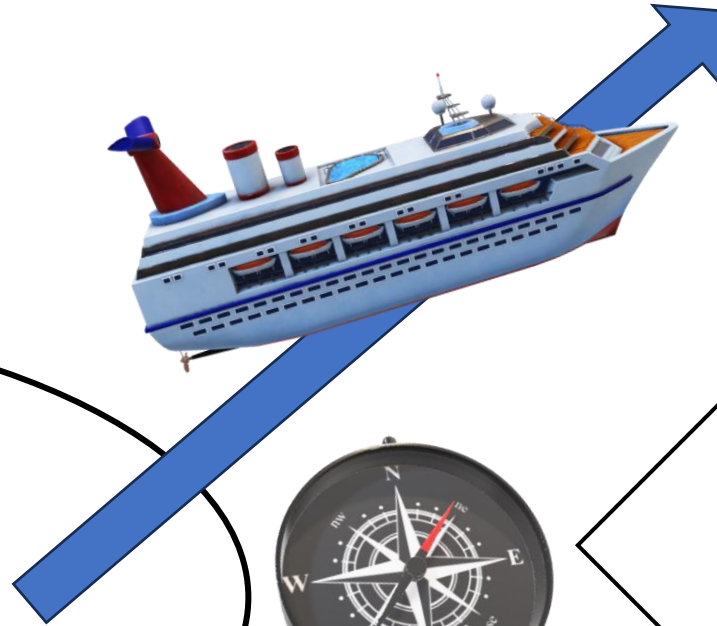
- 【目的地＝目標】
- 粗入会率2%を維持⇨会員拡大
 - 財源の確保と補填/仕事の増強⇨就業拡大
 - 前年度比からの実績比率3%増加⇨財源拡大
 - スマスマ登録率50%⇨デジタル活用増強



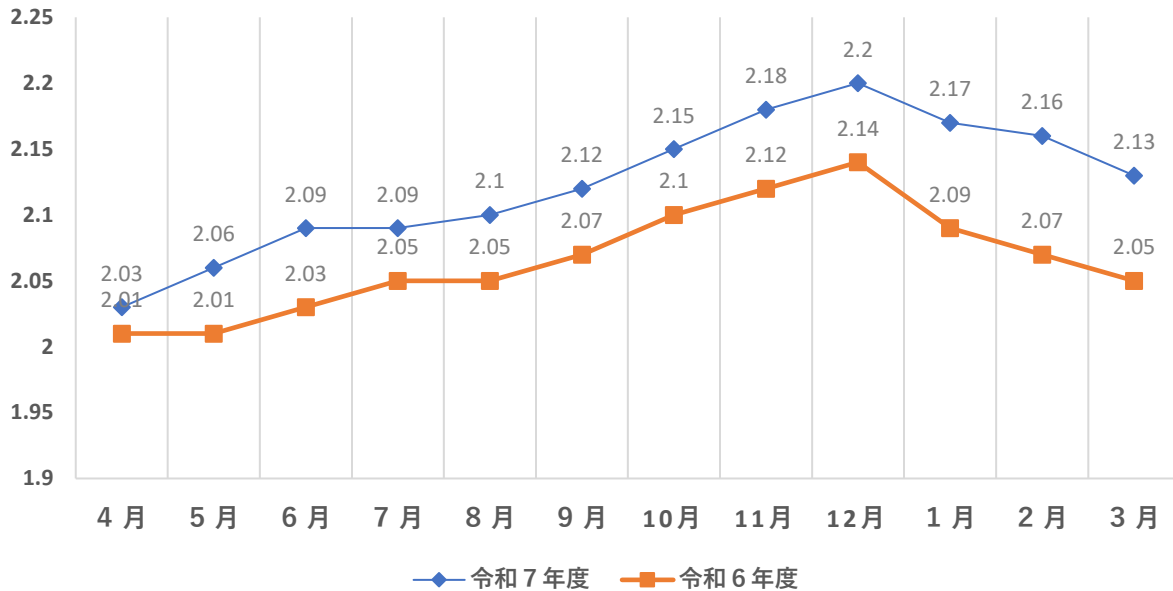
【事務局】
1年間の航海が停滞することなく目的地（目標達成）に到達できる様に羅針盤的役割を担う。

- （現在地）
- 粗入会率2%を堅持達成
 - 実績増加4%達成
 - 財源（補助金）の減（約8%）
 - スマスマ登録率42%

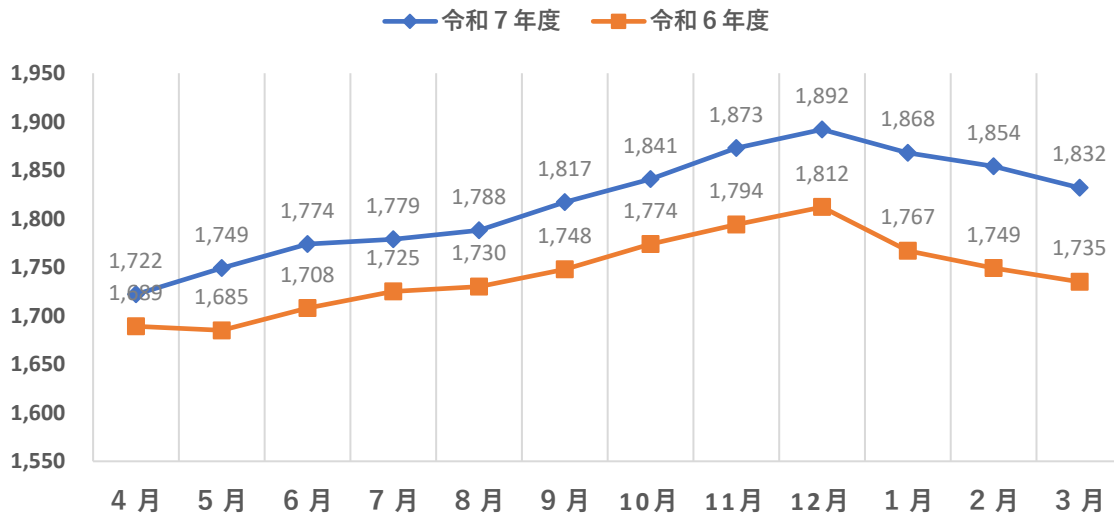
事業運営に係る全ての情報が集まる事からそれらの分析、状況改善や提言などを迅速に行い、円滑に運営を支援します。



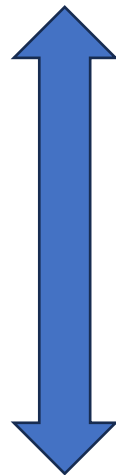
粗入会率(%)



会員数(人)



2%



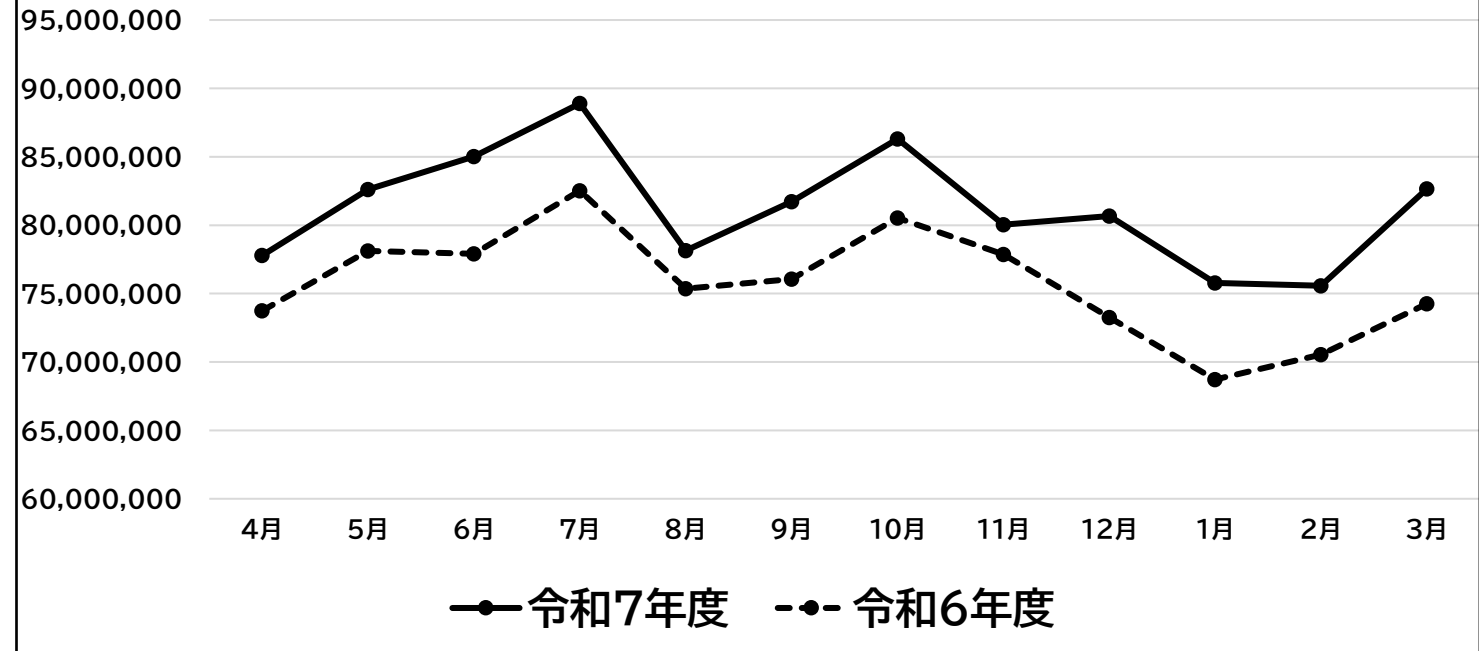
粗入会率2%を堅持します。茨木市の60歳以上人口に応じて変動する率であり、会員数を増加しないと維持出来ないため、あらゆる手法を用いて堅持に努めます。

相対的に取組み堅持と増加に努めます。

強化月間の設定

- ❖ 会員数が減少する1月から3月と年度初め4月を強化月間と定め、会員数増加に繋がる施策を集中的に展開し、グラフを下降から上昇へ転換します。
- ❖ 会員として在籍し続けたいと思う仕組みの創出を検討します。(退会抑制)
- ❖ 入会、紹介に係る特典や会費免除等を検討し、間口を最大限に広げ、会員登録の増加を推進します。

仕事の実績（円）




3%

前年度比3%の実績増加を目標値に設定し積極的な営業活動を推進します。


営業活動

- ❖ 4月・7月・10月・1月に大掛かりな営業活動を展開し仕事増加に繋がります。
- ❖ 折込チラシや広告、看板等あらゆる媒体の活用とハローワークや求人誌からの情報を基に積極的にシルバー利用を促す営業をすすめます。

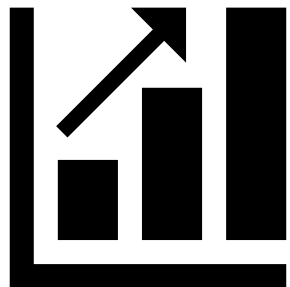
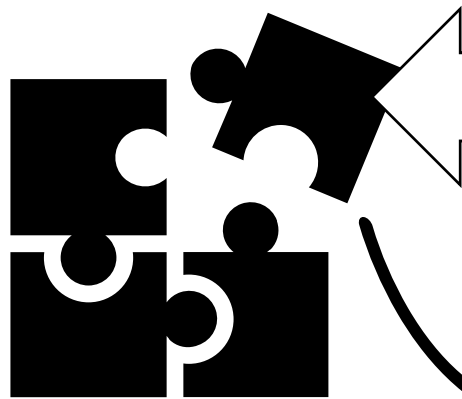


既存の仕事を保持しながら事業所内部の、他の業務も依頼されるように営業活動を行います。（枝葉拡大営業を促進）



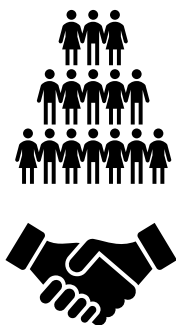
- 
- ❖ 従事会員が不利益になる仕事は是正を行い適正な就業環境を整えます。
 - ❖ 最低賃金や同一労働同一単価を推奨しシニア労働の価値を高める取組を推進します。
 - ❖ センター内の補助的業務は会員委託で推進します。

補助金

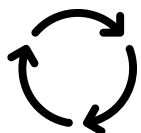


※**経常収支の黒字額の増加は、企業努力として評価される一方で補助金の見直しに繋がる可能性があります。そのような状況が予測される中、臆することなく実績拡大に努め、将来のマイナス額を補填できるように努めます。また、会員の活動等に必要な助成が継続できるように財源確保、収益増に最大限の努力をします。**

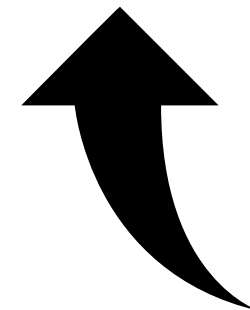
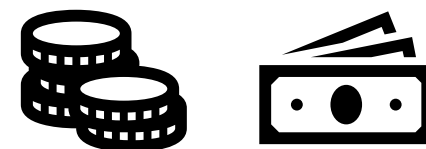
補填 = 事業実績の向上を促進します。



※**会費収入と業務手数料がセンター運営費に直結することから、入会会員の拡大と仕事受注の拡大を昨年度以上に押し進めて、盤石のセンター運営及び会員活動に支障がない様に安定した財源確保に努めます。**



※**財源の支出は活用用途の制限（利益分配の禁止など）を受けるが、出来るだけ会員活動に必要な助成などに還元出来るように努めると共に、ペーパーレスやデジタル活用を通じて、現在の無駄を精査し適切な財源執行を促進します。**



❖業務分析で現状把握と予測を行い、社会状況の変化に機微に対応できる運用を促進します。



内部環境

- 人材の高齢化
- 情報の共有
- アナログからの脱却
- 連携の強化

- 若い層(60代)へのPRを強化(待つのではなく出向くPRへの転換)
- SMS,スマスマ等を駆使し新鮮な情報を遅延する事なく共有する。
- ITを活用し集めるからどこからでも参加できる仕組みづくり。(説明会や研修等)
- 現場と担当職員のコミュニケーションを強化する(報連相と問題解決の迅速化)

分析と 対処

外部環境

- 利用者(発注者)への対応
- 付加価値の供給
- 市場調査
- 国、行政、上層機関との連携

- 誤解(労働力供給だけ)が生じないよう、シルバーの理念を十分に理解して貰い、会員の働き甲斐がある環境を共に整備する。
- 会員の経験、知識、資格など培ってきた全てを価値として利用者へ供給しセンターの売りにする。
- 民間のシニア向け就労事業者との競争に勝つ営業とサービスを展開する。
- 関連機関と相互に供給と支援を強化し信頼関係を厚くする。

会員活動指針

・遊ぶ

会員主体のやりたい事(交流の場)を募集し具現化する。

シニア運動会やハイキング、鑑賞、お茶会など

・学ぶ

就業関係やタイムリーな社会的話題等の研修や講習の実施、他のセンター類似団体等への訪問ツアーなどを開催する。

・経験

ダムパークいばきたバスツアーを年3回開催する。

健康・おしゃれ・ヨガなど多彩な文化・芸術に触れる機会を創出する。

・還元

熱中症対策、就業に係る安全備品、就業環境の整備、自転車ヘルメット、空調服や物価高対策など会員活動に必要なものには助成を積極的に行う。



就業・途上・活動などあらゆる場面で会員を事故等のリスクから守るように、安全管理の徹底を促進します。毎年新たに定められる安全基準・予防対策にも即座に対応し、シニアの安全・健康を遵守します。



理事会と事務局の構成は新体制となり運営することから、当面は役割分担方式（トップダウン型）を採用し、理事と管理職が指針を遵守し、各担当職員は会員と密にコミュニケーションを図り、報連相を強化して、センターおよび会員に不利益を被らせる事なく健全な運営に努めます。



2026年のコンセプト

共創: 会員やシルバーに関わる全ての人が安全・安心、豊かさ、幸せを実感できるように、共同・共助で成長する団体になりましょう。

熱意: 役員・会員及び職員がシルバーの一員である事の責任と誇りを持ち、熱い心で前に踏み出す活動を展開しましょう。

感謝: 地域社会や発注者などセンター運営を支える全てに貢献できるように努めましょう。

