

「ボーイスカウトとあそぼう！  
ワクワク自然体験あそび」開催の手引き



## 目 次

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 第1章 「ワクワク自然体験あそび」決定から開催（入隊）まで.....    | 3  |
| 1-1 企画のポイント.....                      | 3  |
| 1. 誰が企画する？.....                       | 3  |
| 2. いつ？.....                           | 3  |
| 3. どこで？.....                          | 4  |
| 4. どんなことを？.....                       | 4  |
| 5. 誰を呼ぶの？.....                        | 4  |
| 6. 誰がするの？.....                        | 5  |
| 7. 後援は？.....                          | 5  |
| 1-2 準備のポイント.....                      | 5  |
| 1. チラシの作成と配布.....                     | 5  |
| 2. 広報.....                            | 8  |
| 3. 体験プログラム.....                       | 9  |
| 4. 申込み受付対応.....                       | 10 |
| 5. レクリエーション保険等.....                   | 12 |
| 1-3 「本事業」展開のポイント.....                 | 13 |
| 1. 受付時.....                           | 13 |
| 2. 開会まで.....                          | 14 |
| 3. 親しみやすいセレモニー.....                   | 14 |
| 4. スカウトを中心とした運営.....                  | 14 |
| 5. 保護者への体験プログラム.....                  | 14 |
| 6. 説明会.....                           | 15 |
| 7. アンケート.....                         | 15 |
| 1-4 アフターフォロー.....                     | 16 |
| 1. 参加のお礼と次への集会の誘い.....                | 16 |
| 2. 次の集会の準備.....                       | 16 |
| 第2章 保護者に「ボーイスカウト」について説明をする際のポイント..... | 16 |
| 第3章 「スカウト運動普及」と「新規加盟員獲得」について.....     | 18 |
| あとがき.....                             | 20 |

## 第 1 章 「ワクワク自然体験あそび」決定から開催（入隊）まで

### 1-1 企画のポイント

#### 1. 誰が企画する？

「ボーイスカウトと遊ぼう！ワクワク自然体験あそび」（以下、「本事業」という）を実施する指導者や団委員などの人手不足を理由に消極的になってしまうこともあります。しかし、この「本事業」は、団を永続的に維持するために、そして、何よりも私たちの活動を地域の多くの方知ってもらうのに大変重要な役割を果たしています。また、逆に言えば、参加する方の立場に立てば、初めてボーイスカウトについて触れる機会であり、その活動を品定めする機会とも言えるでしょう。

保護者は、「子どもが、安心して楽しめる、成長できる、仲間や親友ができる、そんな場所なのだろうか」、「指導者は子どもに何を教えてくれるのか、どんな人たちで、そもそも頼れる人なのだろうか」など様々なことを想像してやってきます。そんな保護者や体験児童の期待を裏切らないよう、しっかりと準備をする必要があります。また、活動中にタバコを吸っている指導者を見たり、子どもたちへの乱暴な言葉を聞いて、このご時世に論外と思われるかもしれません。第一印象はとても大事です。スマートでスムーズな運営となるよう入念な準備が必要です。

「段取り八分」とよく言われます。小規模な団でも必ず実施できます。このマニュアルを参考に、ポジティブに明るく楽しく企画に臨みましょう。自然体験あそびを実施する際に、ビーバー部門やカブ部門の指導者を中心に企画をする団が多いようです。それも一つの方法ではありますが、団委員会を中心に団全体で企画する、時には保護者にも加わってもらうことも一つの方法ですし、ベンチャースカウトやローバースカウトに企画してもらうことも検討しては如何でしょうか。

また、複数団や地区で開催した例もあります。もし、人員不足で実施ができないようであれば、複数団で実施することもとても良い試みです。いずれにしても、多くの方が関わることで様々なアイデアも生まれ、より良い体験会となるでしょう。

#### 2. いつ？

1 年間に複数回の体験活動を実施していたり、ビーバー隊やカブ隊の毎回の隊集会を自然体験あそびとしていたりする団もあります。

さて、ビーバーの対象ターゲットを新 1 年生とすると、春季の「本事業」開催時期は学校に慣れたからの 5～6 月が良いでしょう。また、秋季として 10～11 月も適しているのではないのでしょうか。ただし、春・秋は各地の運動会シーズンでもあります。学校行事をよく調べて重ならないよう注意しましょう。

また、ビーバー隊が幼稚園・保育園等の年長の 1 月から仮入隊できることから、年長対象に秋季の 9 月～12 月に「本事業」を開催することも一案です。

主体的開催ではなく、子どもが集まる地域イベントとのジョイントも一案です。地域のイベント（夏まつり、盆踊り大会、餅つき大会…）と一緒にやることになれば、募集チラシなどを特別に作る必要はありませんし、大勢の人が体験してくれるチャンスとなるのが利点です。ただし、体験に参加したからといって必ずしもボーイスカウト活動に関心があるとは限らず、入隊につながる確率も低

いかかもしれません。とは言え、活動を地域の方に理解してもらう副次的効果もあるので、検討されてはいかがでしょうか。

「出前体験会」というさらに積極的な例もあります。不定期ながら2～3か月毎に親子連れ（年長～小学校低学年）が多い「公園」に出向き、工作やゲームを行うといったものです。

チャンスや機会は必ず周りにあります。積極的に情報収集にも心がけましょう。

### 3. どこで？

「本事業」を開催する場所は、「安全性を保てる場所」に留意すればどこでも大丈夫ですが、子どもたちが多く遊んでいる広場、雨天でも「本事業」を開催できる公園（雨天中止とならないように、雨天プログラムも準備する等の）近くなどが良いでしょう。公園などを部分的にでも借りる場合は、事前申請が必要かと思しますので、注意してください。

また、プログラムに応じて郊外の自然公園なども適地と思いますが、駐車場スペースが限られている場合、関係者で駐車場を占拠して迷惑にならないよう注意しましょう。

日頃の隊集会と同じですが、「本事業」は一般の子どもたちが来るわけですから、開催場所はよく下見をして、KY（危険予知）をしっかり行い、安全に対して十分留意することが重要です。

### 4. どんなことを？

「本事業」では、二つのパターンが考えられます。

一つ目は、日常的なビーバーやカブの活動を展開するパターンです。実は、本来は我々が日頃展開している活動を体験してもらうことで十分なはずですが、単に公園でみんなで遊ぶ…だけでは活動の良さが伝わりにくいことも考えられます。「自然の清々<sup>すがすが</sup>しさを体感し、仲間と楽しく遊べること」「学校では体験できないちょっと面白いこと」「工夫して何かできたという達成感を味わえること」などいろいろな観点で、参加する子どもたちを楽しませられれば大成功です。

二つ目は、特別なイベントとして行うパターンです。冒険的な体験ができる施設を活用したり、トレジャーハンターになりきってラリーを行ったり、ちょっと手の込んだ野外料理に挑戦したり、様々なアイデアで通常の隊集会では頻繁にできないスペシャルプログラムを準備することも良いかもしれません。スタッフや予算、時間があればぜひ考えてみてください。ただし、体験参加者にはそれらのプログラムが一般的活動と誤解を受けないよう説明をしておきましょう。

### 5. 誰を呼ぶの？

募集チラシを配布して集めるときには、年齢を表記するより、幼稚園・保育園等の年長、小学校何年生などと、学年を表記して募集しましょう。

また、どの団も受入スカウトに男女の区分はないと思いますが、ボーイスカウトでも女子が入隊できることを知らない方もいます。女子を受け入れている団は、女子の受け入れを明確に表記すると良いでしょう。

その他、保護者の中には「体験には入りませんが下の子も連れていっていいですか？」といったケースもあります。見守る責任や安全管理は主催者ではなく保護者に帰することなどを十分話し合ったうえで対応するなど注意しましょう。

募集チラシに保護者の方も一緒に体験してもらうことを記載し、お子さんと一緒に体験したり、スタッフのお手伝いをしてもらうための準備をしておくことも意味があります。

## 6. 誰がするの？

「本事業」は通常、団の新規加盟員を募集するために行うものですから、主催は「団」となり、最終責任者は団委員長ということになります。責任者は開催趣旨と内容、安全対策をしっかり把握し、実施しましょう。また、団で募集委員会等の組織を設け取り組むこともスカウトの保護者などとの連携に広がりが出ますのでお勧めです。

小規模団でマンパワーが足りない、イベント型で広域的に集めて盛り上げたいといった場合は、地区や隣接団など連携協力して行っても良いでしょう。

## 7. 後援は？

通常の団で行う体験会では、後援名義など取ることは稀ですが、関係機関やマスコミなど「後援」「協賛」「協力」といった支援をもらうことは、チラシや記事を見た方への安心感を醸成するとともに、チラシ配布を協力してくれたり、地域の行事一覧に記載してくれたり便宜を図ってもらえます。

当初のワクワク自然体験事業でも、「文部科学省からの委託事業」という大看板があり、各市町教育委員会の後援名義もスムーズに取れたと思います。また、マスコミなども後援してもらうと事前の告知記事を書いてくれたり当日の活動を記事にしてくれるので、広報効果も抜群です。

いずれにせよ、我々ボーイスカウトは**青少年の健全育成に寄与する非営利団体**ですから、行政などの理解は十分得られます。地域連携も大切ですから、積極的に後援依頼を行いましょう。

ただし、最近は様々な団体があり、行政側として「会員募集行為に加担できない」といった観点で後援に物言いがつく場合も想定されます。その際には「自然体験活動を一般に無償(もしくは**きしょう**の实費程度)で提供する」といった大義を持つなり工夫して交渉してみましょう。

後援依頼先(例) 都道府県・市区町村教育委員会  
同 PTA連合会  
〇〇公民館、〇〇コミュニティセンター、  
〇〇新聞社、〇〇テレビ放送、〇〇ケーブルテレビ

## 1-2 準備のポイント

### 1. チラシの作成と配布

#### (1) チラシ作成の手順

もし「体験会のチラシを作ってください」と制作を担当することになったら、何から手を付けるべきでしょうか。いきなりおしゃれな参考デザインを調べたり、PC に向かって制作ソフトを立ち上げたりしていませんか？ まずは、チラシが完成するまでの手順を見てみましょう。

#### a) 企画する

チラシを届けたい相手や目的を明確にして、どのような内容にするか方向性を決める大事な工程です。詳細は「1-1. 企画のポイント」を参照してください。

➡いつ？どこで？どんなことを？誰を呼ぶため？誰がするの？後援は？

## b) 準備する

「本事業」のキャッチコピー・説明文・写真やイラスト等を用意します。なかでも、開催日時・場所・連絡先・参加費等、絶対に間違っはいけない開催情報は、特に確認しながら準備します。気合いの入った体験会であればあるほど、入れたい情報は多くなってしまうものですが、チラシは「読んでもらうもの」ではなく「見てもらうもの」です。良い写真やイラストを使うことで言葉よりも「視線を集める」「説得力が増す」という効果が見込めます。

## c) 制作する

実際にチラシの印刷用のデータを制作します。コピー機で印刷する場合はともかく、プリンターで印刷する場合や印刷会社に依頼する場合には、デザイン制作したデータが必要です。データは、Illustrator や InDesign などの専門的なアプリはもちろん、Word、Excel、Power Point など一般の方でもよく使われるアプリでも作成できますが、印刷会社を利用する場合はあらかじめ印刷会社に対応するアプリや入稿形式を確認してから制作にかかってください。

デザインスキルに全く自信がないという方には、デザインテンプレートを利用するという手があります。WEB上にはほとんど完成に近い状態のデザインデータが無料(確認が必要)で用意されていますので、用途にあったデザインをダウンロードして、手順に沿って編集することもできます。また、ネット印刷会社を利用すると、専用のデザインテンプレートを使って作成しそのまま入稿することもできるようになっています。

## d) 印刷する

チラシをプリント（または印刷会社に入稿）します。印刷方法はさまざまありますので枚数や納期によって使い分けましょう。

1～10 枚：コピー機やインクジェットプリンターでプリント。品質は劣りますが手間が省けます。

10～100 枚：オフィスプリンターがあればプリント可能です。色味は劣りますが、プリントのスピードが早く、家庭用インクジェットのチープさもありません。  
また、この部数帯はオンデマンド印刷がお得です。プロ仕様のプリンターによって、高品質で価格も抑えられます。

100 枚以上：オフセット印刷を検討したほうが良いでしょう。高品質はもちろん、部数が増えるほど1枚あたりの単価は安くなります。

## (2) チラシ作成のポイント

チラシ作成においては、「誰に見てほしいか」、「何を伝えたいか」、この二つを明確にしておくことがポイントです。これがあいまいなままだと、訴求力の薄いチラシになりがちです。

### a) 誰に見てほしいか

「本事業」の募集対象の多くは小学校低学年の児童です。この年齢層の子どもが「本事業」に参加する、あるいはボーイスカウトに入隊する際に母親の影響が大きいことは皆さんも経験的に気付かれていますことと思います。大手音楽教室が実施した「習い事に対する意識調査」で「子どもの習い事について「最終的に決めたのは誰ですか？」という問いに対して、子ども本人よりも父親よりも母親がダントツの決定権を持っているという結果はそれを裏付けています。

そうであれば、チラシは、母親の心に響く言葉を母親に向けて発信することがとても大切だとい

うことになります。

b) 何を伝えたいか

まず、「本事業」の企画を、5W1Hを使って考えていくのが良いでしょう。5W1Hとは、Who（だれが）、When（いつ）、Where（どこで）、What（なにを）、Why（なぜ）、How（どのように）を指し示す言葉です。

「本事業」の企画を5W1Hに当て込み、伝えなければならない必須の情報を整理します。そのうえで「a 誰に見てほしいか」を意識して、ターゲット（母親）が「本事業」の目的と方法を具体的にイメージできるようにメッセージを考えていきましょう。

ターゲット（母親）のハートをしっかり掴む訴求ポイントを知りたい方は、団支援・組織拡充委員会が取り組んだ「母親世代タスクチームの最終報告書」(※)をご覧ください。

※ 一部抜粋し、本書の最後に添付します

(3) チラシの配布

a) 学校（幼稚園・保育園等を含む）の協力を得るためには

チラシの配布に最も有効な手段は、学校を通じて対象児童に配布する方法でしょう。しかし、現実問題、簡単に学校がチラシの配布に協力してくれる訳ではありませんので、協力していただけるためのアクションを我々が起こす必要があります。

例えば、

- あらかじめ市区町村やそれらの教育委員会の後援名義を、できる限り取得しておく。  
詳細は「1-1. 企画のポイント 7 後援は？」を参照してください。
- 県連盟（地区）が、教育委員会にチラシの配布などの協力を依頼し、公立学校に対しては教育委員会から学校へ報入れてもらう。
- 団委員長自らが学校へ赴き、校長等の管理職へ協力依頼を行うなどが考えられますが、何よりも大切なことは、普段から学校と連携を密にし、顔の見える関係を築いておくことです。  
また、いつも配布に協力していただける学校に対しては、感謝の気持ちを失わず、例えば、あらかじめチラシをクラスごとの人数に束ねるなど、可能な限り教職員（保育士）の負担を減らす配慮をすることも大切です。

b) 上記以外の配布方法

放課後児童クラブ等の学童保育施設や公民館・児童館などの公共施設、スーパーなどの小売店や商業施設等があげられます。

こちらでも決して簡単に配布協力していただけるわけではありませんが、誠意をもって「本事業」の趣旨を説明することで、協力先を広げることができると思います。また、こうした活動の継続がボーイスカウト運動の普及にもつながると考えます。

その他、PTA・福祉のルートを用いて学校にチラシを配布する方法もあります。都道府県・市区町村のPTA協議会（連合会）に問い合わせをしてください。また、PTA会長・民生委員児童委員長等の職に就いているボーイスカウト関係者がいれば、その方のルートを使うのも有効な手段と言えます。

## 2. 広報

### (1) 「報道発表資料（プレスリリース）」の作成と提供

県庁または一部の市区町村には、報道各社の記者が加盟する記者クラブがあります。「報道発表資料（プレスリリース）」を作成し、チラシを添えて記者クラブに提供してください。

記者クラブへの「報道発表資料（プレスリリース）」は基本的には誰でも提供できることになっています。詳しくは、都道府県・市区町村の報道担当（広報広聴）所管課に問い合わせをしてください。

なお、都道府県・市区町村、教育委員会の後援が認められた場合、後援を許可した部署に相談をすると円滑に記者クラブへ情報提供ができます。

また、「本事業」を実施する場合、「報道発表資料（プレスリリース）」を提供するタイミングは3回あります。

- a) 事前告知型…概ね事業実施の1ヶ月程度前に「報道発表資料（プレスリリース）」を提供し、「〇月〇日にこんなイベントがあります」と記事にしてもらうことを目指します。
- b) 当日取材型…事業実施の1週間程度前に「報道発表資料（プレスリリース）」を提供し、当日の取材を呼び掛けます。
- c) 事後報告型…事業終了後、写真を添えて「報道発表資料（プレスリリース）」を提供し、「〇月〇日にこんなイベントがありました」と記事にしてもらうことを目指します。

実施団が個別に「報道発表資料（プレスリリース）」を提供するのは報道機関にとって同じような資料を何度も受け取ることになり煩雑になりますので、地区や県連盟、または行政区域単位で一括して提供することをお勧めします。

### (2) 都道府県・市区町村が発行する住民向けの広報紙・ホームページへの掲載

通常のボーイスカウトの行事は、非加盟を対象としている場合でも特定団体のイベントとみなされ、都道府県・市区町村が発行する住民向けの広報紙等への掲載は認められないのが一般的です。しかし、公益性が高いと判断されれば、掲載をしてもらえる可能性があります。都道府県・市区町村、教育委員会の後援名義を取得した「本事業」であればその可能性は高くなります。詳しくは、都道府県・市区町村の報道担当（広報広聴）所管課に問い合わせをしてください。また、後援を許可した担当部署に相談をすることもお勧めします。

### (3) 民間の子育て情報サイトへの情報提供について

他の様々な情報と同じく、子育てに関する情報やイベント情報なども、インターネットで探して見つけることが主流となってきています。そこで、「本事業」について、民間の子育て情報サイトなどへの情報掲載を通じて、地域の方に広く本事業の開催について周知していただくことをお勧めします。

上記の各種情報サイトへの情報掲載の一例として、「いこーよ(<https://iko-yo.net/>)」への情報提供をお勧めします。ターゲットとなる方々が多く訪れるサイトに情報を掲示することで、より多くの参加者を集められることに繋がります。これまでこの種のサイトへの情報提供を実施したことがない方々もぜひご挑戦してみてください。

### (4) スカウト保護者による口コミ

親しい人からの口コミは、企業の広告よりも信ぴょう性の高い情報として受け止められます。友人や家族といった「身近な人」が勧めてくれるなら間違いのない、という心理が働くからです。

スカウト保護者のよい口コミは、我々にとって最高の広報手段であり、最強のプロモーションと言

えるのではないのでしょうか。

では、スカウト保護者により口コミをしてもらうにはどうすれば良いのでしょうか。

#### a) スカウト運動のファンになってもらう

「ファン」という言葉の意味を紐解くと、「特定の事物に対する支持者」と出てきます。「支持」というのは「意見や理念に賛成して後押しをすること」、つまり、「ファン」は単に好きだけではなく後押しや応援までしてくれる人を指します。ボーイスカウトの価値を保護者に伝えることは、日ごろの活動に対する保護者満足度を上げることと直結するわけではありません。それでも、我々がどういう思いで運動に取り組んでいるか、何を目指しているか、という理念を伝えることは、保護者がボーイスカウトを選択したことに対する確信を持つための重要な手掛かりとなります。

保護者は、自分の子どもがボーイスカウトを通じて成長したという事実に基づく満足感と、自分の子どもがボーイスカウトを選択したことに対する確信、この二つが兼ね備えられることでスカウト運動を応援までしてくれる存在になり得るのだと思います。

保護者にこの運動のファンになってもらうために我々ができることは、一貫した良質な活動の提供とこの運動の価値観を正しく訴求することで、ファンになってもらう道筋を整えることです。この方法として、ボーイスカウト講習会への参加を進めることも一つの方法です。ファンになるのはあくまで保護者の意志だということを忘れてはいけません。

#### b) 「本事業」に企画段階から関わってもらう

できるだけ多くのスカウト保護者に「本事業」の企画段階から参画してもらいましょう。

保護者には「本事業」の目的や目標を共有していただいたうえで、何らかの役割を担っていただきます。このことで保護者には当事者意識が生まれてきます。当事者意識とは、物事に対して「自分自身も責任者の一人である」という自覚を持ってもらうことです。この意識が主体的に口コミを行う行動へと導いていきます。詳しくは「1-1. 企画のポイント a 誰が企画する？」を参照してください。

### 3. 体験プログラム

体験プログラムは加盟員を増やすための一つの「きっかけ」としての重要な役割を担います。しかし、良い体験プログラムを提供したからといって、それだけで入隊してくれるわけでもありません。体験プログラムは参加者とボーイスカウト活動の「出会い」と心得て、「ターゲットの関心を惹くこと」と「ボーイスカウトの魅力を伝えること」を重視してプログラムを設定するよう心がけましょう。

体験プログラムがどれだけ立派なものであっても、ターゲットの関心を惹き付けることができないければ、そもそも「本事業」に参加してもらうことができません。参加してもらうことができたとしても、「面白かった」「有意義だった」と参加者に感じてもらえなければ、ボーイスカウトの魅力を伝える効果は半減してしまいます。

では、どのような体験プログラムがターゲットの関心を惹き付け、ボーイスカウトの魅力を伝えることができるのでしょうか。

結論から申し上げますと、体験プログラムには正解はありません。各団で創意工夫して作り上げ、ブラッシュアップしていく先に見つけられるものだと思いますが、これまで全国で行われてきた「本事業」から多くのヒントは見いだすことができます。

#### (1) イベント型か 日常活動型か

- a) イベント型とは、「本事業」のために企画した楽しく興味・関心を惹くプログラムを提供し、多くの参加者を確保することを主目的に開催する体験会を指します。一度に多くの方にボーイスカウト活動に触れてもらうことで、募集活動を効率的に行うことができます。
- b) 日常活動型とは、隊集会等の日常活動の延長上で「本事業」を開催し、参加者がボーイスカウトの普段の活動を体験しその魅力を実感してもらうことを主目的に開催する体験会を指します。実際の活動に近い体験をすることで参加者は入隊後の姿をイメージしやすくなり、「本事業」の良い印象が入隊に直結する可能性を高めます。

#### (2) スタンブラリー型か ストーリー重視型か

- a) スタンブラリー型とは、複数のプログラムブースを設置し、参加者は回遊しながら体験、ゴールを目指す体験会を指します。参加者に効率よく多くの種類の体験を提供することができます。
- b) ストーリー重視型とは、「本事業」に一つのテーマを設定し、そのテーマに基づくプログラムを進行し、目標（ゴール）を目指す体験会を指します。ストーリー性を持たせることで参加者をプログラムに引き込みやすく、主体的に楽しめる体験会を演出することができます。

#### (3) 参加保護者のプログラム

参加児童がプログラムを体験している間、保護者を参観者（つきそい）にしない工夫が必要です。そのためには、参加児童と一緒に楽しめるプログラムを提供し体験を共有させる、あるいは、参加保護者向けプログラムを参加児童のプログラムとは別に用意し、同時並行で実施するなどの対応が必要になります。いずれにしろ「面白かった」「有意義だった」という感覚を参加児童のみならず、その保護者に持ってもらおうことが、その後の入隊への誘いに効果を発揮します。

#### (4) 事例から学ぶ

体験プログラムを立案するにあたって、具体的にどのようなプログラムにすべきかのアイデアが浮かばないことや迷ってしまうことも時にはあると思います。そんな場合は、他団（地区）の「本事業」事例を参考にするのも良い方法です。

2020(令和2)年度から「ボーイスカウトとあそぼう！ワクワク自然体験あそび」を全国で実施していただき、その事例を日本連盟 HP 内にある運営情報ページのインフォメーションに掲載しています。是非参考にしてください。運営情報ページ」は「4の（1）項」を参照してください。

### 4. 申込み受付対応

少し前までは、団担当者の電話・FAX・メールに参加申し込みをしてもらうことが主流だった体験会の申し込み受付も、この数年で大きく様変わりしてきました。

「本事業」では Web 上のエントリーサイトで申込受付する方法（以下、エントリーシステムという）をとっており、申込み受付対応は、基本的にこのエントリーシステムをご利用ください。

ここからは、エントリーシステムでの申込み受け付け手順について説明をしていきます。

#### (1) 運営情報ページ

「本事業」を実施する団や地区（以下、事業主体という）が、事業を開催するうえで、必要なまたは参考となる情報を掲載し、事業の登録や修正、問合せ等の入口となる、Web 上のページです。具体的な URL は、以下です。

○「ボーイスカウトとあそぼう！ワクワク自然体験あそび YYYYY 運営情報ページ」

<https://www.scout.or.jp/member/wakuwakustaffYYYYY/>

※ここで、YYYY は西暦年を表します。(2024 年であれば、2024)

## (2) 事業の登録

企画・立案した「本事業」は、計画を経て、事業主体の担当者が事業登録を行います。前述の運営情報ページの「事業登録（フォーム）」より、事業のテーマや開催日時、場所などの「本事業」の情報を入力します。

「本事業」は登録されると、エントリーシステム内に受付環境が作成されます。具体的には、① 参加申込者が、希望の事業を探すための、申込み画面。これは、県連盟単位のページに、事業毎にカード型で作成されます ② 事業毎に参加希望者が申込む Web フォーム ③ 参加申込みの一覧を格納するスプレッドシート の3項目です。

受付環境作成が完了すると、事業主体の担当者宛てに、受付環境が整った旨のメールが届きます。このメールには、上記③の参加申込み一覧を閲覧するためのスプレッドシートの URL が記載されていますので、終了まで保管してください。

## (3) 受付け開始

事業主体の担当者が指定した日時に、エントリーシステム内で受付け入力ができるようになります。それまでは、カード型の申込み画面には「準備中」と表示され、申込み入力できません。事業主体では、「本事業」のチラシを配布する時期と、この受付け開始日時が連動するよう設定することができます。例えば、チラシが完成し、配布日が決まったら、その配布日の 8 時 00 分に受付を開始できます。チラシの配布日が決まらないような場合は、受付け開始日を開催日近くにしておいて、チラシ配布日が決まったら、運営情報ページの「事業登録内容変更依頼（フォーム）」で、受付け開始日時を変更します。(変更は、時間を要す場合がありますので、余裕をもって変更依頼してください)

## (4) 受付け開始後の日々の管理

受付け開始後は、ときどき参加申込み一覧のスプレッドシートを確認し、ときには申込者に申込みのお礼と確認のメールを出すことをお勧めします。参加を申込まれた方には、申込み時に自動応答メールで受付けた旨の連絡が送信されますが、開催まで何も連絡がないと不安になり、参加を見合わせてしまう可能性もあります。開催までつなぎとめるためにも、持ち物の確認や開催日時・場所の確認など、定期的に連絡しましょう。

## (5) 申込みの停止

エントリーシステムで参加申込みを停止する方法には、以下の方法があります。①事業登録時に設定した定員に達すると、自動的に申込みを停止します ②それ以外に申込みを停止したい場合は、運営情報ページの「参加申込停止依頼（フォーム）」より、停止することができます ③事業の開催日時になると、自動的に申込みを停止します。

いずれも、申込みができなくなります。この時、カード型の申込み画面には、②の場合「申込みを終了しました」、③の場合「終了しました」と表示されます。(①、②の場合も、開催日時を過ぎると、「終了しました」に表示は変わります。)

#### (6) チラシとエントリーシステムの連携

一般的に参加希望者は、チラシを見て申込みを行います。エントリーシステムでは、チラシに「本事業」申込みのためのトップページの URL を、QR コードで掲載しています。運営情報ページから、チラシのひな型をダウンロードすることができ、このひな形には、申込みのトップページの QR コードが、既に掲載されています。独自のチラシを作成する場合は、同様に運営情報ページから、QR コードもダウンロードできるので、これを独自のチラシに掲載してください。

QR コードから「本事業」のトップページを表示して、県を選択することで、県連盟内で開催する「本事業」が、カード型で表示されます。この中から、参加希望の「本事業」を選び、「申込みへ」ボタンを押下すると、申込みフォームが表示され、必要情報を入力し、「送信」ボタンを押下すると申込みは完了です。

### 5. レクリエーション保険等

不特定多数の人が集まる体験会では何が起こるかわかりません。主催者として保険会社のイベント保険に入隊しましょう。イベント保険には大別して2種類の保険があります。保険会社毎に細かな規約は異なりますので大枠で説明します。

2種類とは、主に参加者がけがをしたときに活用できる傷害保険と、主催者が参加者のけがなどを賠償カバーするために入隊する賠償責任保険です。

#### (1) 傷害保険とは

事故によってケガをした場合に定額の補償をする保険です。

例) レクリエーション傷害保険(20名 1,000円)

ケガとは病気ではなく、急激で偶然に身体の外からの作用によるものです。傷害保険で補償する種類は、例えば死亡した場合に死亡保険金 1,000 万円。入院した場合には入院1日あたり 2,000 円。通院した場合は通院1日あたり 1,000 円などのように支払われます。

#### (2) 賠償責任保険とは

主催者側の行事運営上のミスが原因で起きた事故によって、来場者や入場者が死亡したりケガをしたり、他人の物を破損させた場合にそれを補償する保険です。

例) イベント賠償責任保険

賠償責任保険で補償するものは、例えば、死亡やケガをした被害者に対する治療費、慰謝料、逸失利益、休業補償、訴訟費用などがあります。物損の場合は修理費や時価額が支払われます。

いずれも「偶然のリスク」によって発生した損害をカバーしてくれる保険です。偶然のリスクとは、「起こるかもしれないし、起こらないかもしれない危険」を指します。体験会の主催者として、我々は起こるかもしれない危険を想定して、最適かつ過不足のない保険を掛けておくことがとても大切なのです。

#### (3) 保険に加入しない場合には

例えば、体験会参加者がごく少人数であったり、スカウト保護者の口コミ参加者のみである場合には、保険に加入しないときもあるかもしれません。その際には、あらかじめ参加保護者に保険に

入っていないことを説明し、同意を得ておくようにしましょう。

なお、日本連盟では、すべての加盟員を対象に「そなえよつねに共済」により活動中の事故による加盟員のケガを保証していることに加え、対人賠償責任保険（活動中の事故により第三者にケガを負わせた時の損害補償）と対物賠償責任保険（活動中の事故により第三者の財物を損壊させたときの損害補償）に以下の補償内容で加入していることを申し添えます。参考にしてください。

| 補償項目 | 補償額（支払限度額）                        | 備 考                                                  |
|------|-----------------------------------|------------------------------------------------------|
| 対人賠償 | 1 事故に対し最大 5 億円<br>（1 名あたり 1 億円まで） | 団や指導者を対象とし、1 回の事故につき、補償項目ごとに自己負担額（免責金額）10,000 円とします。 |
| 対物賠償 | 1 事故あたり最大 500 万円                  |                                                      |

「本事業」の運営マニュアルには「必要に応じて、それぞれの実施主体で共済への加入をするか、レクリエーション保険等をご手配ください。」と記載されています。

当タスクチームとしては、体験会における実施団のリスク管理としては「免責〇の賠償責任保険に加入。傷害保険は不要。」と思っています。

### 1-3 「本事業」展開のポイント

#### 1. 受付時

受付は、体験参加者と最初にコミュニケーションを取るところです。そこで参加者に与える印象が、事業の成否にも影響を与えかねない重要な役割です。「スマートネス」を心がけ、心からの歓迎の気持ちで参加者を迎えましょう。

##### （1）名札

- ・名前で呼んであげることで保護者もお子さんも安心感を持ちます。そのため、なるべく名札を用意しましょう。名前を事前に名札にプリントしておく場合は、間違いのないようにダブルチェックをするなどして十分気を付けます。保護者は我が子の名前を間違われただけで、不信感を抱きます。呼び間違いを防ぐために、名前は平仮名書きにするのが良いでしょう。
- ・名札の裏面に団の紹介（ホームページのQRコード）や参加者の学校別学年別の人数など記載しておくのも効果的です。保護者は心理的に子どもの名前を書いてあるものは捨てにくいものですから、名札もPRツールになり得ます。

##### （2）ネッカチーフ

- ・仲間の輪に入りやすいように、ネッカチーフを着けてあげるのも良いアイデアです。

##### （3）配布資料

- ・保護者にはボーイスカウトに関する資料をお渡しします。その際には、日本連盟が発行しているパンフレットだけでなく、団の具体的な活動内容が分かる資料なども一緒に渡してください。日本連盟の作成する普及啓発資料は、全国で使用するものですから、概括的なものにならざるを得ません。「体験活動でボーイスカウトのパンフレットを貰ったが、自分の子どもが具体的にどんな活動をするか分からない」という声は保護者の間に根強くあります。具体的な活動内容が分かる資料を普及啓発資料と一緒に渡すようにしてください。
- ・2～3ヶ月程度先の活動スケジュールと連絡先を渡し、次回以降の集会につなげるようにしましょう。

## 2. 開会まで

受付が終わってから開会までの時間は、お子さんを保護者の元に戻したり、ただ待ってもらったりするのではなく、ベンチャースカウトやローバースカウトと一緒に簡単なゲームなどをして過ごすと、参加するお子さんの緊張感が和らぎ、体験活動にスムーズに入り込めます。

## 3. 親しみやすいセレモニー

参加者の多くは初めてスカウティングに接するお子さんたちです。あまり緊張させないようにセレモニー等も工夫しましょう。

- ・国旗儀礼やソングなどは省略し、柔らかな雰囲気の中で体験活動を始めるとも検討してみてください。
- ・ローバースカウトが司会進行を担当したり、スタッフが扮装して楽しく登場したりするのも柔らかな雰囲気づくりに効果的です。
- ・「朝のことば」などの挨拶も長くなり過ぎないように十分注意する必要があります。スカウトが参加者に「歓迎のことば」を伝える場面があっても良いかもしれません。

## 4. スカウトを中心とした運営

保護者の声として「ボーイスカウトを続けてもわが子がどのように成長するかわからない」というものが根強くあります。体験会はスカウト活動で成長した子どもの姿を見せる絶好の機会になります。

- ・受付、セレモニーの司会進行、体験活動のグループリーダー、ゲームコーナーの担当など、なるべくボーイ隊以上のスカウト達に活躍の機会を提供してください。そして、保護者には「この活動を続けていくと、将来このような青少年に育ちます」という説明をします。我が子の将来の姿を想像できると、「ボーイスカウトに我が子を入れてみよう」という意識は高くなる傾向にあります。また、子どもたちにとっても、年の近いお兄さん、お姉さんの方が打ち解けやすいものです。
- ・閉会セレモニーなどで、ローバースカウトが自らのスカウト経験を話す時間を設け、スカウティングの魅力をスカウト自身の言葉で伝えるといった工夫も、保護者へのアピールになります。
- ・スカウトが「本事業」の運営に関わる機会がない場合でも、会場内で隊集会を行うなど、スカウトの姿を見せる工夫をしましょう。

## 5. 保護者への体験プログラム

せっかく体験活動に参加してくれたのですから、親子だけで過ごす時間よりも、体験のお子さんとスカウトと一緒に過ごす時間を多く作るようにしましょう。

- ・保護者は自分の子どもの様子を見ていたいものですから、一定時間は自由にお子さんの様子を見てもらうようにします。その際に、成人指導者がプログラムのねらいを説明すると、保護者の興味と関心をボーイスカウトに向かせることができます。
- ・保護者にも子どもと同じプログラムを提供するのもボーイスカウトを理解してもらうのに効果的です。保護者にも充実した体験を提供でき、かつ、子どもと思い出を共有してもらうことができます。また、保護者同士が共通の作業を通じて連帯感が生まれ、コミュニケーションが深まる効果もあります。
- ・保護者に体験プログラムを提供する際には、子どもと程よい距離の場所で活動してもらうと、保護

者と子どもがお互いに姿を感じることができ、双方に安心感があります。

「本事業」を楽しい思い出に～おみやげの工夫～

体験参加者に、楽しい思い出を持って帰ってもらいましょう。

- ・クラフト体験などで作ったものをおみやげにすると、帰宅後も必然的に親子で「本事業」の話題になります。「本事業」の思い出が長く残ることになり、効果的です。
- ・ゲームやポイントラリーの表彰グッズも工夫しましょう。
- ・日本連盟発行の子ども向けパンフレットと一緒に、色画用紙で作った模擬手旗と短いロープを「おまけキット」として配布している団もあります。

## 6. 説明会

「本事業」の中で、ボーイスカウトについての説明会を行った方が、スカウト運動への理解が深まり、入隊につながる傾向が高いようです。

### (1) 体験活動中に説明会を

- ・お子さんが活動している間に（プログラムによっては活動の前や後でも）、保護者に、受付時に渡した資料を用いてボーイスカウトのことを説明します。その際のポイントについては第2章をご覧ください。
- ・説明会の中で、ローバースカウトやスカウト保護者に話をしてもらうのも効果的です。

### (2) 保護者がひと息つけるカフェコーナー

- ・場所やスタッフに余裕があればカフェコーナーなど設置し、保護者に休憩してもらいながら、担当の指導者が説明したり、質問に答えたりしましょう。

その際には、ぜひスカウトの保護者に同席してもらってください。実際に子どもを入隊させている先輩保護者の話は、入隊を考える保護者に大いに参考になるはずですし、それによって不安が解消されれば入隊へのハードルも低くなるでしょう。

### (3) 通常の集会との違いはきちんと説明する

- ・「本事業」のプログラムがイベント的なものであれば、通常の集会との違いをきちんと説明します。「本事業」の後、通常の集会に参加したときに、「本事業」のプログラムとの違いにがっかりされ、入隊に至らないケースがあります。

### (4) 団の入隊説明を用意しておく

- ・「本事業」参加者で、その場で入隊を希望された方がいた場合を考慮し、団の入隊説明書を用意しておきましょう。

## 7. アンケート

体験活動の終了後に、「保護者アンケート」を実施し、参加した保護者の生の声を聞くということは、さらに体験活動を良くするためには欠かすことのできないものです。

- ・加入を見据えて、アンケートには「今後、活動の案内を送付しても良いですか」という項目を設け、希望者には引き続き案内できるようにすることも大切です。もし、アンケートを実施しない場合、6項の説明会等で、活動の案内を送付することの許可を得ておきましょう。

- ・紙のアンケートの他、Web アンケートも良いでしょう。その場合は、QR コードを提示し、スマートフォンで読み取って回答してもらいます。なるべく多くの回答を得るため、回答が終わった方から退場してもらうように案内しましょう。

#### 1-4 アフターフォロー

##### 1. 参加のお礼と次への集会の誘い

「本事業」終了後も参加してくれた子どもたちや保護者の方への対応を忘れずに行うことも重要です。最後まで対応すると誠実な姿勢が伝わり、次の集会への興味を示してくれることもあるかと思います。

##### (1) お礼の気持ちを伝えましょう

「本事業」終了後、あまり期間を置かずに、参加した子どもたちや保護者の方宛に、お礼のメールを出しましょう。その中で、次の集会を案内します。その際は、複数の方に同時に送信する一斉メールではなく、個人ごとに送りましょう。複数の方への一斉メールの場合、文章の宛名は「参加の皆さまへ」という形になりますが、個人ごとのメールの場合、「・・・様へ」というようになります。この場合、参加者全員へのお礼ではなく私へのお礼であり、私に次の集会に参加してほしいのだと受け取れ、効果的です。

それとは別に、年間プログラムや、ビーバー隊・カブ隊の活動紹介の、ホームページや各種 SNS のアドレスも伝えるようにしましょう。

##### (2) 次の集会参加希望者への連絡

次の集会までの間、期間が開く場合は、次の集会参加希望者に、途中で集合日時や場所、持ち物などの確認の**連絡を送る**ことも大切です。

##### 2. 次の集会の準備

隊のスカウト数が少なく、次の集会に参加しても「集団生活体験」を提供できないような場合は、近隣の隊と合同で集会を行うなど、にぎやかな集会となるよう工夫しましょう。

## 第2章 保護者に「ボーイスカウト」について説明をする際のポイント

先の章では「本事業」の運営のしかたについて進めてまいりました。この章では「本事業」での体験から「ボーイスカウト」のことを知ってもらうために開催されるであろう保護者への説明会について、そのポイントを紹介したいと思います。

今や子どもの習い事についてのデシジョンメーカーは、母親だと言われています。日本連盟の調査によると、母親がわが子の成長に次のようなことを期待しています。以下に挙げる、視点からスカウト運動の特徴を説明してください。

##### (1) 「リーダーシップ」を体現できる機会がたくさん用意されています。

保護者は我が子の成長過程において、リーダーシップを発揮できる子、自ら発言・自己表現できる子になって欲しいと期待しています。ボーイスカウトでは比較的少ないグループ構成を複数持つこ

とにより、リーダーシップを発揮できる機会が数多く訪れます。また、指導者もグループでの活動や自己表現ができる活動の機会を意識して創出しています。この事は、学校教育の現場や、スポーツ教育関係の団体より比較的に有利であるという事を丁寧に説明することが大切です。また、そうした機会も平等に扱われることを、例えばカブスカウトならば、組での活動などを例に出し説明しましょう。

(2) 「野外」で活動をしています。

我が子が野外においてのびのびと活動している姿を想像できることが、その活動に参加させる大きな期待値になります。ボーイスカウトは「野外が主たる教場」であることを説明しましょう。そしてその活動のスケールも、年齢に応じて変化していきます。ボーイスカウトでは年代ごと5つの部門が存在し、その年代の特性に応じて深度や尺(長さ)などを進化させています。指導者は、安全な中で目一杯のドキドキを提供できるよう活動内容を考えていると言う事を説明しましょう。

尚、「本事業」で、あまり大きなプログラムを展開すると、ビーバー部門で過度な野外活動を期待し、失望させてしまう可能性があるのも、注意が必要です。

(3) 「決める勇氣」、「考える力」を伸ばします。

保護者の多くは、我が子が今以上に自立し決断力のある子へと成長してくれることを望んでいます。可愛いわが子をいつまでも自分の影響下に置いておきたいと思う反面、本当は周囲をよく観察し、状況に応じて自己主張の出来る、決断力や行動力のある青年へと成長することを望んでいるのです。

ボーイスカウトは累進的な自発活動を成人が支援する教育活動です。そもそもこの運動の成り立ちには、『Scouting for Boys』を読んだ少年たちが自然発生的にその真似を始めたことにあります。この成り立ちから、ボーイスカウトは子どもたちの自発性を大切にしたプログラムが開発されています。この自発性を大切することこそが、考える力や決断する力を育くむ大きな原動力となっていることを説明しましょう。

(4) 家庭でも、学校でもない「仲間」と「居場所」ができます。

ボーイスカウトに関わると、学校の関係(例えば校区など)を超えた仲間と出会う事ができます。それは、「スカウト」という共通のキーワードで結ばれた不思議な仲間なのです。はじめは脆く、危うさがありますが、活動を続けることでいつしか強固な仲間意識ができ上がります。性格も趣味も将来の目標も違うスカウトが、お互いを認め合いながら成長していく様は、圧巻でしかありません。一生付き合っていくことのできる仲間と出会える。数字に表れない素晴らしい魅力があることを伝えていきましょう。

また、いわゆる同期と言われる仲間だけにとどまらず、異年齢での先輩・後輩を超えた関係や、全国、いや、国を超えての仲間づくりが比較的容易にできるのも、この活動に参加する大きなメリットであるということも伝えていきましょう。

(5) 「防災」「生きる力」を身に付けることができます。

ボーイスカウトでは、自然の中で活動し、日常生活では得られない体験を通じて、子どもが自分自身で成長していくよう活動が展開されていますが、このことは簡単に言うと、「生きる力」を養っているのだと言えます。この「生きる力」を説明するにあたり、昨今意識が高まっている「防災」を例に挙げると良いのではないのでしょうか。普段のスカウト活動が、実は「防災」・「減災」にもつながっているということを保護者に知っていただくことは、活動へ参加させることへのメリットとなります。

(6) 「挑戦！」あきらめないでやり遂げる力を身に付けることができます。

ボーイスカウトでは、子どもたちの年齢に応じて区分された5つの部門があり、それぞれの成長度合いに合わせた全国共通のプログラムが用意されています。そして、それぞれの指導者の考える活動計画の下、ワクワク、ドキドキ、そしてちょっとハラハラするプログラムを展開しています。

それは、時に自分自身で目標を設定して取り組むことであり、時には仲間と共に、考えて、工夫し、助け合って目標に向かう事でもあります。一人では到達できない目標に仲間とともに挑戦することで大きな達成感が得られるのです。幼少期の部門からこうしたことを少しずつ体験していく「ボーイスカウト」のプログラムは、家庭だけでは成し難いものであり、大きな特徴であると説明しましょう。

(7) 「多様性」ボーイスカウトの持つ雑多さが<sup>たくま</sup>逞しく育てます。

おそらく、その事に気づかれている保護者はほとんどいないであろうと思われる部分です。

学校とは異なる別のコミュニティを持つことになる子どもたち。そして、様々な職業経験を持つ指導者たち。あわせて、スカウト・指導者ともに年齢も様々です。この事はいろんな考えの方がいるという事を知る事であり、社会の波を比較的厚く感じながら成長して行くことになります。逞しく育つとはそういう多様性の中での成長が、価値観や感性へ大きな影響を与えるということです。以下に箇条書きでキーワードを列挙します。そのどれもが有機的につながっていることを説明し気づいてもらえるようにしましょう。

- ・学校の間人間関係を引きずらない別のコミュニティを持つことになる。
- ・様々な価値観を持った指導者たちが見守る。
- ・親や学校の先生以外の大人に成長を認めてもらったり相談したりできる。
- ・バラエティに富んだプログラムで、将来への選択肢が広い。

### 第3章 「スカウト運動普及」と「新規加盟員獲得」について

よく「体験活動を実施したが、入隊に結びつかない」という声を聞きます。たくさんの参加者がいたのに、一人も入隊しなかった。実施されている方はテンション下がりますよね。改めて申し上げますが、地域にスカウティングを広く普及することこそが、加盟員を増やす第一歩になります。「ボーイスカウトがあったのか」とか、「昔はボーイスカウトってよく見たけどな」と聞くことが多いのです。ですから、「私たちの街にもボーイスカウトがある」と地域の方に知っていただくためには、地域のイベントを活用するなどして、できるだけ多くの子どもを、できるだけ多くの機会でもって集め、まずは楽しんでもらうことが重要だと思われます。

一方で、新規加盟員を獲得しようとするとき、スカウティングの素晴らしさや教育的意義を参加者（特にその保護者）に理解してもらうことが大切です。そのためには特別なことをする必要はなく、普段の隊集会に近いものをする方が、スカウティングの魅力を伝えることができます。

実際には、この2つのバランスが大切になってきますが、同じ体験活動を実施するにあたって、どちらに軸足を置くかを最初にしっかりと検討しておく必要があります。

## 「スカウト運動普及のため」に「本事業」を実施する場合の留意点

### (1) スカウティングの特色を活かす

「スカウト運動普及のため」の自然体験あそび事業であっても、可能な限りスカウティングの特色を活かしたいものです。例えば、プログラムの参加は親子よりも子どもだけの小グループ、活動内容はひとり遊びのゲームよりもみんなで力を合わせて取り組むゲームの方が望ましいと思います。また、参加者とスカウトがコミュニケーションをとれる状況を作ることも必要です。ただし、参加者の中にはさまざまな個性をもった子どもがいるので、個々の特性に応じた配慮が必要になることはいうまでもありません。

### (2) 一つの学校等に対して個別に複数の団がチラシの配布を依頼しない

「本事業」では、原則として、日本連盟提供の共通フォームを利用してチラシを作成していただきました。これは、「ボーイスカウト」のブランディング効果をねらったものですが、複数団からチラシの配布を依頼される学校等があった場合、その立場からすると、「ボーイスカウトがほとんど同じチラシの配布を何度も依頼してきた」という印象をもち、不信感を抱きかねません。そこで、配布先が同じ学校等になりそうな団と実施日を近接した時期にするなどの調整をし、チラシを1枚に集約するなどの工夫も必要です。あわせて、学校等の負担を軽減するために、チラシはクラスごとに束ねておくなどの配慮も必要になります。

## あとがき

コロナ禍の 2020(令和2)年度から文部科学省の委託事業として始まった「ボーイスカウトとあそぼう！ワクワク自然体験あそび」も、翌年 2021(令和3)年度には、日本連盟独自の事業として引き継がれ、5年以上経過しました。当初より「**自然の中での体験活動を充実する取組を全国的に展開することで、子どもたちを取り巻く環境に生じている閉塞感を打破するとともに、子どもたちの元気を取り戻し健やかな成長を図る**」ことを目的として始まりましたが、これは、現在も変わっていません。このことから、**スカウト募集を全面に押し出すことはできない**ことになっています。しかし、一般の子どもたちを集める「本事業」を募集に利用したいとの声が多くあることも事実です。

この点については、青少年育成団体を育成することも文部科学省の施策であることから、**参加者やその保護者に①ボーイスカウトの資料を渡すこと、②その説明を行うこと、③次回以降の隊集会などへの参加を促すことなどを事実上の行為としては行える**としています。

本マニュアルは、上記を踏まえ、開催における基本的な流れや注意点、そしてこれまでの経験から得られたノウハウをまとめたものです。

イベント「本事業」は規模や内容によって状況が大きく変わるため、ここで紹介した方法がすべての場面にそのまま適用できるとは限りません。しかし、本マニュアルが、準備や運営の一助となり、より安全で円滑な事業の開催につながれば幸いです。

また、「本事業」運営の方法や関連する法令・ルールは、社会状況や技術の進歩とともに変化していきます。本マニュアルも今後の経験や新しい情報をもとに、随時更新していく予定です。

実際の現場で得られた気づきや改善点がありましたら、ぜひ共有いただき、次回以降の改訂に反映させていければと思います。

本マニュアルが、関係者の皆さまの活動を支え、安心して充実した事業につながることを心より願っております。

2025 年 9 月      地域における体験活動促進タスクチーム

初版      2025 年 9 月 26 日

### Ⅲ 母親世代タスクチーム会合から導けたもの

前述したとおり、この会合から導けたものの全てが、日本全国に普遍的に当てはまるとは考えていないが、それでも多くの団にとって新規加盟員の獲得と中途退団を防止するための多くのポイントがあると考えている。

ここでは、5回のタスクチーム会合全体を通じて、導けたものを紹介する。

#### 1. 母親のハートをしっかりと掴む！

##### Point 1

まず、母親の一般的なボーイスカウトのイメージを理解する。

①「宇宙飛行士はみんなボーイスカウト」というポスターを見ると「入れよう」と思う。(ボーイスカウト・アンバサダーの)宮川大輔さんの印象が良い。  
→やはり、スカウト出身の著名人を紹介するのは、母親にボーイスカウトへの興味を持ってもらうきっかけとしては有効なツールといえる。

②案内パンフレットを読んだが、「募金・国際活動、キャンプ…」という感じで、具体的に活動は全く分からなかった。  
→日本連盟が作成するパンフレットは、ボーイスカウトのイメージを伝えるものになる。具体的な活動は、各団で資料を作成するなどの対応が必要である。

##### Point 2

母親がわが子の成長に何を望んでいるかを理解する。

①リーダーシップを発揮できる子、自ら発言・自己表現できる子になって欲しい。  
→学校ではリーダーシップを発揮できる機会が少ない子にも、ボーイスカウトでは、指導者が意識的にその場を作っていることを理解してもらうのは重要である。例えば、学校では、できる子、する子は決まっている。野球やサッカーは、いつも上手い子がレギュラーになる。しかし、カブスカウトでは必ず、組長か次長を経験させていることなどを説明する。  
→発表や自己表現の場は、どのスカウトにも平等にその機会があることを説明する。

②野外で活動をさせたい。  
→ボーイスカウトは「野外が教場」であることを説明する。ただし、発達段階に応じて5つの部門があり、年齢に応じて、累進的に活動を行っていることを説明しないと、ビーバー部門で過度な野外活動を期待し、失望させてしまう可能性がある。

③判断力、考える力を持たせたい。

→この運動の成り立ちは、「Scouting for Boys」を読んだ少年たちが自然発生的にその真似を始めたことにある。この成り立ちから、伝統的にボーイスカウトは子どもたちの自発性を大切にしている。この自発性を大切することこそが、考える力を育む大きな原動力となっていることを説明する。

##### Point 3

ベンチャー隊、ローバー隊のスカウトと活動を見える化する。

①ボーイスカウトを続けても、わが子がどのように成長するか分からない。  
→入隊説明会や上進説明会又は保護者会にベンチャースカウトやローバースカウトに参加してもらい「ボーイスカウトで得たこと」や「ボーイスカウトをやっていた良かったこと」などの話をしてもらうことなどで、将来のわが子をイメージしやすくする。

②ビーバー隊やカブ隊の保護者は、国際交流、高度な野外活動などを含め「この先にあること」が分からない。  
→入隊説明会や上進説明会又は保護者会において、当該部門の活動などについて説明するだけではなく、活動が高度で専門的になるベンチャー隊やローバー隊の活動についても触れ、ボーイスカウトを続けていくと、このような活動も経験できることを具体的に説明する。

##### Point 4

母親は隊指導者とのコミュニケーションを望んでいる。

①わが子が、隊の中でどのような活動をし、集団の中でどのような様子なのかが分からない。また、忙しい隊長にそのようなことを聞いてもよいのか分からない。  
→活動が終わるごとに短時間でもよいので、その日のスカウトの様子を保護者へ伝える。定期的に保護者会を開催して活動の目標やねらいと共にスカウトの様子をできるだけ個別に名前を出して説明する。

②ジャンボリーや海外派遣は、ボーイスカウトの中でも優等生が行くところであり、わが子がどうすれば参加できるかが分からない。  
→明らかに事実誤認である。Point 3で触れたようにビーバー隊、カブ隊年代の保護者にもベンチャー隊やローバー隊の活動について説明し、わが子の今より先の姿を常にイメージできるような工夫が必要である。

## 2. 母親目線で見えるボーイスカウトの PR ポイント

### Point 5

キーワード「仲間」- 家庭でも、学校でもない仲間と居場所がある。

- ①一生付き合っていくことのできる仲間と出会える。
- ②仲間の中で一人ひとりの個性を活かし、認め合いながら成長することができる。
- ③他の学校、異年齢の仲間と関わりを持つことができ、子どもの居場所が増える。
- ④世界中に同じ仲間がいる。
- ⑤共に挑戦する仲間がいて、それを見守る指導者がいる。

### Point 6

キーワード「自然」- 野外活動を通じて、「生きる力」を身に付ける。

- ①自然の中で活動し、日常生活では得られない体験を通じて、スカウトが自分自身で成長していく。
- ②（昨今の防災意識の高まりを受けて）普段のボーイスカウトの活動が、防災プログラムに繋がっている。

### Point 7

キーワード「挑戦」- 困難なことでもあきらめないでやり遂げる力を身に付ける。

- ①ワクワク、ドキドキ、そしてちょっとハラハラするプログラムを展開している。
- ②仲間と共に、考えて、工夫して、失敗して、遅くなる。
- ③目標に向かって、仲間と考え、助け合い、協力することの大切さを体験を通じて学ぶ。
- ④家庭では体験できない、年代に応じたダイナミックなプログラムがある。

### Point 8

キーワード「多様性」- ボーイスカウトの持つ雑多さがスカウトを遅しくする。

- ①学校とは異なる別のコミュニティを持つことになる子どもたち。  
→ 1つの学校からでなく、複数の学校からスカウトが集まっているので、スカウトにとっては学校の人間

関係を引きずらない別のコミュニティを持つことになり、人間関係に深みが出る。

- ②子どもたちを見守る様々な価値観を持った指導者たち。  
→ 多くの指導者がスカウトたちを見守る。その指導者たちは、年齢も職業も様々で多様な価値観の集合体であり、その様な価値観を通して1人のスカウトの成長を支援していく。親や学校の先生以外の大人に子どもが褒められたり、相談できたりする点に魅力を感じる保護者は多い。
- ③どんな子どもでも何か興味を持てるバラエティに富んだプログラム。  
→ 野球やサッカーなどの体育的活動、ピアノや書道のような文化的活動であってもそれだけの活動となるが、ボーイスカウトは進歩課題を通じて様々なことを経験していく。

The image shows four sheets of handwritten notes on lined paper, likely from a worksheet used by team members. The notes are written in Japanese and cover topics like 'Nature', 'Challenge', and 'Teamwork'. The first sheet has three points: 1. 自然と解け合い、現代の当たり前... 感謝する機会を体験する。 2. 自分で考え、何やらやり遂げる力を身に付ける。 3. 仲間との協力ややり取りは本当にいい。いろいろな世代の大人がいて、親身になってサポートしてくれる。 2. 自分で考え、何やらやり遂げる力を身に付ける。 3. 仲間との協力ややり取りは本当にいい。いろいろな世代の大人がいて、親身になってサポートしてくれる。 The second sheet has three points: 1. 自然と解け合い、現代の当たり前... 感謝する機会を体験する。 2. 自分で考え、何やらやり遂げる力を身に付ける。 3. 仲間との協力ややり取りは本当にいい。いろいろな世代の大人がいて、親身になってサポートしてくれる。 The third sheet has three points: 1. 仲間 2. 好奇心 3. 挑戦 The fourth sheet has three points: 1. 考える力が育つ 2. 相手(友だち)を思いやる心が育つ 3. 家庭(父兄)で出来ないことをやれる

チーム員が実際に記入したワークシートの一部

### Point 9

ボーイスカウトに入って、わが子は〇〇ができるようになりました。

- ①自分で考え、自分の意見を、自分の言葉で発言できるようになった。
- ②他者のことを考え、他者に対する思いやりの心が育った。
- ③組長や次長の経験を通して、責任感を持って物事に取り組むようになった。
- ④進級面接を積み重ねることによって、受験時の面接に物怖じすることなく臨めた。
- ⑤電話の連絡網を通して、電話の受答えが上手くできるようになった。

### 3. 母親がボーイスカウトに変えないで欲しい、変えて欲しいと思うこと

#### Point 10

ボーイスカウトらしさを失わずに貫くこと。

- ①保護者のニーズを汲んで、ボーイスカウトらしさを変える必要はない。変えると、それを求めて入隊を決めた保護者の期待を裏切ることになる。
- ②時代が変わっていくからこそ、ボーイスカウトは変わらないで欲しい。
- ③ボーイスカウトは選んで入るところ。「嫌なら辞めてもらっていいです」ぐらいのスタンスでよい。厳しくて叱って欲しいし、ハードな活動もして欲しい。それが、ボーイスカウトを選んだ親の思い。
- ④活動を通して、親も育ててもらっている。親が手伝わなくてもいいようにしてしまったら、それはボーイスカウトではなくなる。
- ⑤ボーイスカウトはお洒落じゃなくて、泥くさい昭和のイメージがある。今のニーズを汲む必要もあると思うが、スタンダードは変えずに守って欲しい。
- ⑥雨のハイキングに親も雨具を着て参加する。それで、直ぐに何かが身に付くとは思わないが、指導者が安全に充分配慮した上での非日常的な活動は、家族だけでは決して体験できないものである。

### Point 11

母親たちは、ここがちょっと不満、改善して欲しいと思っている。

- ①休隊制度が欲しい。退団と休隊では、受ける印象が大きく違う。休隊であれば、部活動で一度離れても戻りやすい。
- ②（休隊制度がある団では）休隊中でも「今日だけ参加」などの仕組みがあると嬉しい。
- ③指導者の経験値の差を感じる。地区にインストラクターを置いて、活動内容によっては派遣を依頼できる制度があると良い。
- ④スカウト数が多いことに満足せずに、他の団との繋がりも大切に欲しい。

### 4. 母親世代に有効な広報ツールとは？

#### Point 12

新規入隊を考える母親から見ると、団のホームページはこんなにも分かりにくい。

- ①専門用語が多すぎて、観る気がなくなる。  
→いわゆる「ボーイスカウト専門用語」を無意識のうちに使っていないか。総チェックが急務である。「ビーバー隊」、「カブ隊」はもちろん「隊」、「団」でさえ、初めての母親には謎の言葉であり、（～小2）（小3～5）と注釈を入れるなど、配慮と工夫が必要である。
- ②更新頻度や表現手法の良し悪しが、その団の印象を決める。  
→2か月以上更新が止まっていると、「無くなったのかな？」と思われる。Facebookをホームページに埋め込むなど、手軽に更新頻度を上げられるような工夫が必要である。
- ③問い合わせへのハードルが高いホームページとは、縁が切れる。  
→アドレスをクリックするだけでメールできるように整備を。アドレスをコピー・アンド・ペーストしなければならないのは、「余計な手間」と映る。また、今の母親世代にとっては電話よりメールの方がはるかにハードルが低いことを覚えておくことも大切である。
- ④写真の使い方一つで、印象はまるっきり変わる  
→いまや素人でも上手に写真を撮る時代である。子どもたちの笑顔は好印象であるが、整列した集合写真やイ

ラストでは共感は得られない。また、名札が映りこんだときに加工するなどの対応がされていないと、「今の時代のセンスがない」と保護者に判断されてしまう。→保護者が持つボーイスカウトのイメージと、指導者(加盟員)が持つイメージに大きなズレがある。このズレを意識できれば、母親の気を引く良いホームページ作りに繋がる。例えば、Instagramで検索した「ボーイスカウト」の写真とwebで検索した「ボーイスカウト」の写真は全く異なっている。Instagramにはカメラ目線のスカウトの写真はほとんど見当たらず、活動の一部をまるで切り取ったかのようなものが多い。おそらく保護者が我が子を撮っているからと推察される。一方でwebには指導者が撮っているものが多いのか集合写真が多く、その1枚の写真からはどのような活動をしているかは伝わってこないものが多い。

⑤ホームページから私たちの運動を知る人が増えてきている。したがって、「わかりにくい(=怪しい)団体」と受け止められてしまうようなホームページは、自団だけではなくボーイスカウト運動全体に悪影響を及ぼす恐れもあると考える必要がある。

#### Point13

口コミに対する母親の感覚は…

①仲が良くても価値観の異なる保護者は誘わないことにしている。

②「話が違う」などのトラブルになるかもしれないので、口コミはできない。

→口コミに対する抵抗感を持つ母親は意外に多い。口コミだけに頼らない、広報戦略をしっかりと練る必要がある。

#### Point14

母親が興味を引く広報ツールは…

①スマートフォン対応のホームページが欲しい。

→外出先でも気軽に観ることができるよう、自宅でもパソコンを開かなくても済むようにスマートフォン対応のホームページのニーズは相当高い。また、常に携帯していることから、口コミのツールとしても活用してもらえる可能性もある。

②Instagramを活用すると思う。

→Instagramが例に挙げられたが、よく話を聞くとツールとしての提案ではなく、「インスタ映え」という言葉に象徴されるような写真のことを言っていることが分かった。Point12-④で触れたように母親目線に立った写真を撮り、広報媒体に掲載することが重要である。

