



2011年 選挙対策マニュアル

office *SPC*
for next generation

2011年統一地方選挙 選挙対策マニュアル

— 目 次 —

目次	2-3
office-SPCの考え	4-5
はじめに	6
このマニュアルの使用方法	7
このマニュアルの効用	7

事前活動 編

事前活動計画 (Plan) Page. 8

情勢分析	9-10
得票目標設定	11-13
事前活動全体計画立案	14-17
スケジュール立案	18-21

事前活動 (Do) Page. 22

名簿の作成・整理・拡大	23-24
後援会活動	25-26
電話戦術	27-30
街頭演説	31-33
街頭宣伝活動	34-39
広報	40-42

事前活動の評価 (Check) Page. 43

全体進捗チェック	44-56
全体活動評価	57-60

事前活動の改善 (Action) Page. 61

全体計画・活動の見直し	62-67
-------------	-------	-------

本選挙活動 編

本選挙計画 (Plan) Page. 68

本選挙全体計画立案	69
本選挙スケジュール立案	70-76

本選挙活動 (Do) Page. 77

選挙運動用自動車 (街宣車)	78-90
自転車 (銀輪) 部隊	91-92
桃太郎作戦	93-95
駅立ち・スポット演説	96-98
電話戦術	99-104
あいさつ回り	105-109
選挙ハガキ	110-113
個人演説会	114-116
公営掲示板ポスター貼り	117-119

本選挙の評価 (Check) Page. 120

全体進捗チェック	121-122
全体活動評価	123-128

本選挙の改善 (Action) Page. 129

全体計画・活動の見直し	130-133
-------------	-------	---------

最後に Page. 134

最後に	134
-----	-------	-----

copyright 2002- **office-SPC** all rights reserved

本書の一部または全部を著作権法の定める範囲を超え、
無断で複写、複製、転載、改変することを禁じます。
また本書の一部または全部を再販することも禁止します。

office-SPC の考え

「 想いや熱意だけでは、従来型の選挙戦には勝てない 」

～ 「従来の当たり前の選挙活動」 + 「想い・熱意」 = 「当選」へ ～

今から約10年以上前、統一地方選挙で応援していた候補を落選させてしまったことがありました。当時の私は大小の選挙経験あわせて5回程度で、選挙を知っているという慢心がありました。そのとき初めて選挙を指揮して、初めて選挙の全体像がわかりました。私が全体像をつかんだときにはすでに時遅く、応援していた候補者を落選させてしまいました。

『政治を変えなければいけない』、『若さを活かし』、『だれかがやらなければこの国は』などという「想い」や「熱意」だけは、他の候補者には負けていませんでした。ですが、既存の多当選候補者と戦うには、『想い』や『熱意』だけではなく、相手候補が当たり前にやっている活動は『当たり前』にやっておかなければ、『想い』や『熱意』だけでは当選しないということを思い知りました。そのときに「基本的な知識」や「活動方法の基礎」がわかっていたために失なった票の多さを考えると、その候補者を落選させずに済んだかもしれません。

その後、同じように様々な陣営で選挙を戦った友人に集まってもらい、さまざまに議論を重ねました。議論の結果、

「既存の多当選候補者がやっている手法をマニュアル化し、当たり前身に付け、活動を実施する」
「今までの選挙戦を検討し、どのようにすれば得票出来るのかを分析し、マニュアル化する」
「候補者が選挙戦を知っていても、まわりに教える時間はない。文書で伝える必要がある」
「ひとりでも多く、選挙の基本や基礎を学んだスタッフを陣営内に抱え、効果的に戦う」

ことが、当選への近道であると、office-SPCは考えました。

そうすれば、想いや熱意を持ったまま既存多当選候補と同じ手法で戦うことができ、さらに選挙を知った全員総力戦で、効果的に戦うことができるからです。

いつの日にか立候補しようと思ひ、長年選挙で戦ってきた候補者がいる陣営でも、選挙を良く知っているスタッフが数多くいるということは稀なことです。また本人がスタッフに教えている時間はありません。

特に市民団体の候補者や若い候補者などは、猫の手も借りたいほどの人手不足であることが非常に多く見受けられます。ただでさえ少ない人手をフル活用するためには、どうしても即戦力としてのスタッフづくりが欠かせません。

初めて選挙に望む陣営でも、選挙の基本・基礎がわかっているスタッフが数多くいれば、その数だけ効果的な選挙戦が戦えます。

はじめに

「今度、選挙区内へ挨拶回りをしたいんだけど、出馬の挨拶をしてもいいの？」
「戸別訪問の時に、ご挨拶代わりに品物を届けたいけど、渡してもいいのかな？」
「訪問した際に、その場で寄付を頂いたけど、どう処理したらいいものか・・・」
「こんな活動を思いついて、活動してみたいけど、これは選挙違反にはならないかな？」

選挙活動から通常の政治活動まで、色々と多岐に渡って、活動を行う上での悩みというのは、数多くあると思います。もし仮にその活動が違法なものだった場合、そのことで当選後に逮捕されるということとはよくあるお話です。

本選挙対策マニュアルは、通常選挙活動を行う際にやらなければならない必要最低限の事項を、準備・活動指針・実際の活動・テクニックに分けて、Office-SPCのブレインスタッフが今までの選挙経験と選挙現場での問題点などを徹底的に研究・検証し、作成しました。

本マニュアルの内容は、選挙に初めて携わる人でもわかりやすいように、

- ・ なぜこのような活動を行うのか？
- ・ この活動を通じて、どのような効果があらわれるのか？
- ・ 準備は何をしなければならないのか？

と、初歩の初歩から解説しています。

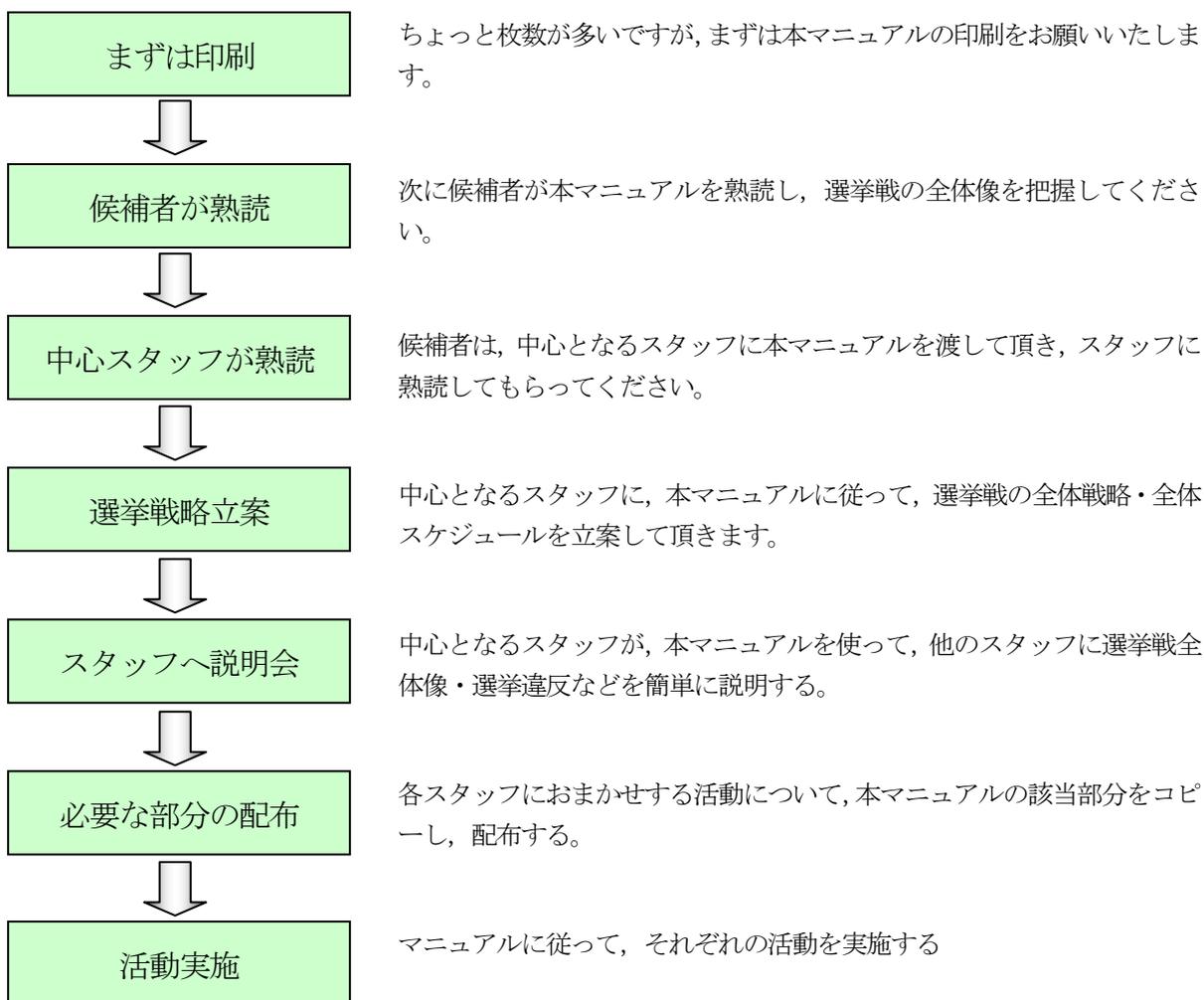
また本マニュアルには、ブレインスタッフが選挙活動に何度と無く携わった経験分の知識やテクニックなどが、数多く書き込まれています。ですので、何も選挙のことが分からず初めて携わる方や数回しか選挙活動経験がない方でも、このマニュアルに従えば、選挙経験豊富なスタッフ並みに活動することが可能となります。

このマニュアルを活用し、ひとりでも多くの選挙を「知る」スタッフを増やし、少人数で効果的な選挙戦を行い、勝利へと続く道を一步ずつすすんで行ってください！

◆このマニュアルの使用方法◆

(基本方針)

- ・ 実際に活動を行う際に、本マニュアルの通りに行っていく。
- ・ 本マニュアルを事前に読んでおくことによって、基礎知識を身につける。
- ・ 今までやっていた活動を、テクニックや活動指針などを参考にすることによって、もっと効果的なものにする。
- ・ 選挙運動レクチャーの教本として、運動員への講習会などで使用する。

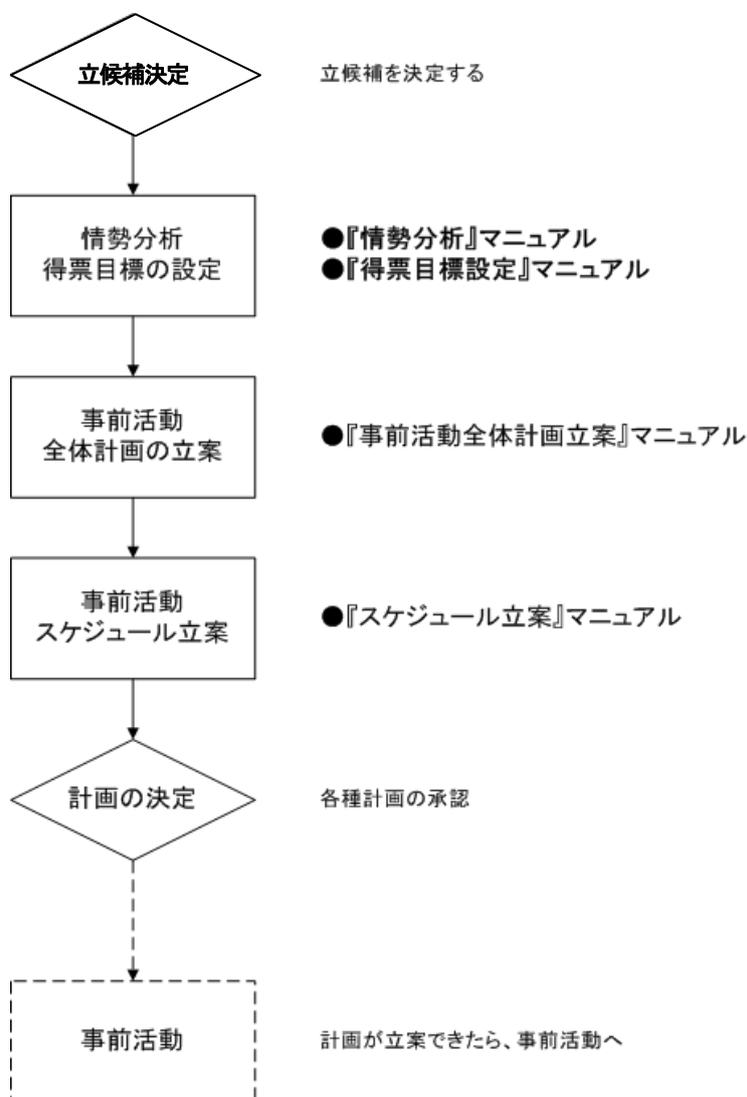


◆このマニュアルの効用◆

- ・ このマニュアルを使うことによって、初めての人でもすぐに選挙の現場で働くことができます。
- ・ ある程度選挙に携わっている人はこれを見ることで、今まで知らなかったテクニックや活動方法を知ることができます。
- ・ 中心となるスタッフ（選挙運動管理者など）が、運動員にこのマニュアルを使用してレクチャーすることによって、効果的な指導ができます。
- ・ 中心となるスタッフ（選挙運動管理者など）自身は、知識の再確認と活動の網羅的な見直しを行うことができます。
- ・ 候補者は、選挙活動全般を知ることが出来、より効果的な選挙運動の指導ができます。

事前活動 編

事前活動計画 (Plan)



事前活動計画

情勢分析

立候補を決めたなら、まずは選挙区の情勢を分析する必要があります。選挙区内の有権者数、過去の状況などを調査し、分析することによって、得票目標設定への資料とします。

目的

- 自ら出馬しようとする選挙区の情報^①を最大限収集し、選挙戦略を立案する上での参考とする。
 - ▼ 最終的には具体的な票数を割り出し、得票目標を設定する。
 - ▼ どういう活動をして、当選を目指すのかの参考に^②する。

方法

- 自らの出馬しようとする選挙区^①の基本的な情報を収集する。(基本データは選挙管理委員会などで)
 - ▼ 定数
 - ▼ 過去の投票率
 - ▼ 有権者数
 - ▼ 現職議員の氏名・年齢・経歴・党派・地盤・当選回数・過去の得票数

※情報を調べる際には、選挙区の行政区ごとでおこなう方がよいなど
- 過去の選挙結果や選挙区^①に関する他の選挙（国政選挙など）から、選挙区^②の特性を調べる。
 - ▼ 支持政党の度合い
 - ▼ 投票率の傾向
 - ▼ 浮動層の大小

など
- 親戚・知人などを通じて現職議員の評判、進退（次回選挙への立候補の有無）、支持母体などについての情報を収集する。

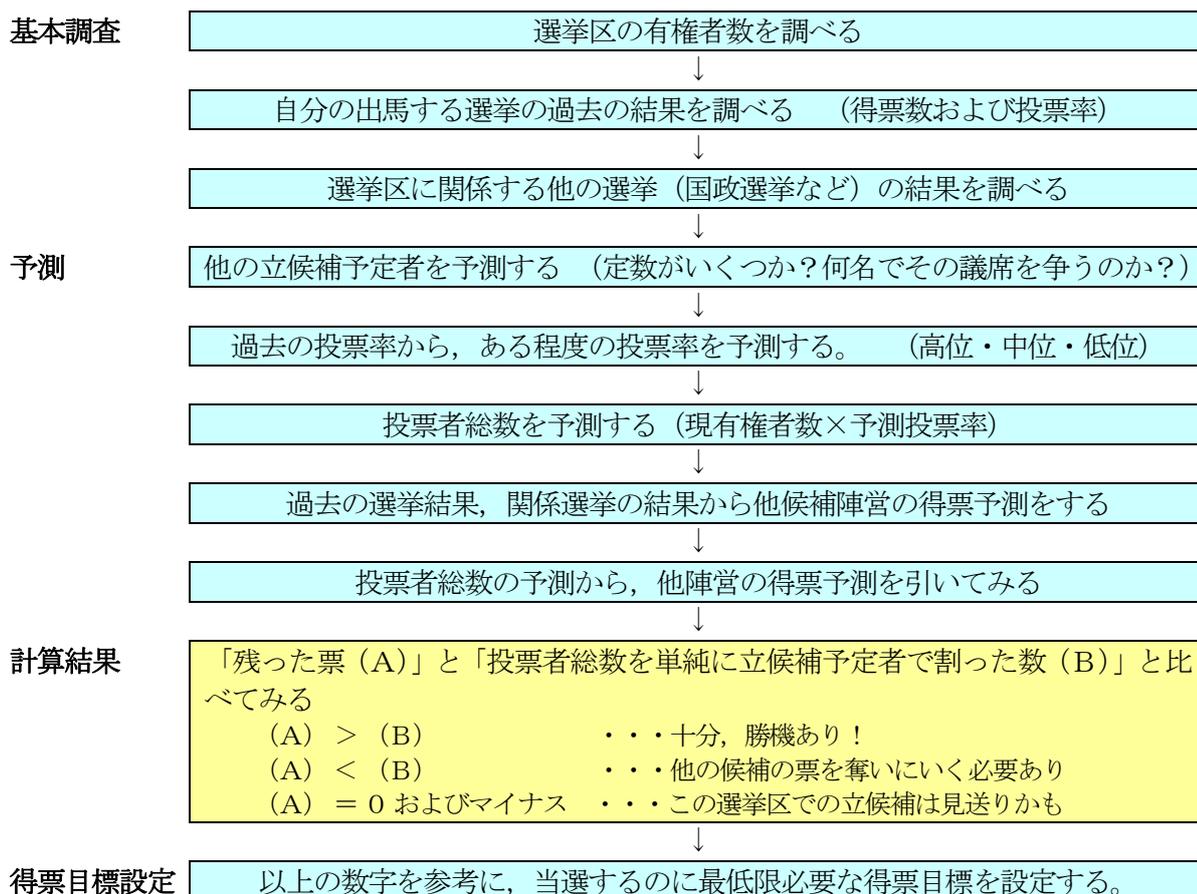
事前活動計画

得票目標設定

情報を分析した後に、得票目標を設定し、当選まで何票獲得するかの目安として、事前活動全体計画立案につなげます。

得票目標設定の方法

●得票目標を設定するための流れ図（基本）を以下に示します。



以上のように得票目標を設定します。

事前活動計画

スケジュール立案

事前活動の具体的な日程スケジュールを立案します。

方法

- 選挙までの残された期間のスケジュールをたてます。
- すべての事前活動戦術の締切，期間を線表形式でまとめていきます。

テクニック

- 選挙までの残された期間を月毎に区切り，年間の活動計画をつくります。
- 各々の事前活動戦術の締切，活動期間を設定します。
- 広報物などはデザインから作成，印刷，配布期間といった形でスケジュール化していきます。
- 配布物などは配布枚数から配布に必要な日数，期間を計算します。
- 大まかな選挙までの活動計画（月毎）ができれば，次に向こう1～2ヶ月ぐらいの日別活動計画を作成します。

事前活動

後援会活動

事前活動において、重要な要素をしめるのがこの後援会活動です。後援会を設立しない候補もありますが、効果的ではありません。後援会活動を積極的に行うことにより、より効果的な事前活動につなげていきましょう。

後援会とは？

- 後援会とは、文字通り特定の政治家を応援するために組織化されたものです。
- これら後援会は自然発生的にできるものではありません。その組織化こそが選挙勝利に向けての原動力となります。
- 後援会には次のような種類があります。
 - (1)地域型
最も典型的なものです。当該選挙区の地域的なつながりを利用して組織化していく後援会です。
 - (2)団体型
労働組合、宗教団体、業界団体などを中心としたものです。特に地域という枠をはめずに、組織化していく後援会です。
 - (3)目的型
環境問題や福祉問題といった、何らかの政策目的実現を課題としたものです。

後援会の設立

- 後援会を作るのは、(1) 新規に組織化をはかる、(2) 既存の組織を利用する、という二通りの方法があります。
 - (1) のケースの場合、最初のとりかかりのポイントは、
 - ①友人関係
 - ②同級生関係
 - ③職場・仕事関係
 - ④地域関係（自治会、PTAなど）
 - ⑤サークル関係などです。これまでに作ってこられた人間関係をフルに活用していく必要があります。

- (2) のケースの場合は、
- ①誰かの地盤を譲り受ける
 - ②何らかの団体の組織内議員的な立場となる
- といったものが考えられます。

- 後援会を実際に設立するには、候補者本人を強く支援してくれる人を若干名選び、役員という形つくります。
- 次にこの人たちに集まってもらい、さらに紹介を重ね役員を増やします。
- 役員を選ぶ場合、その人の人柄はもちろん在住地域を考慮し選挙区内でのバランスをはかります。

後援会の活動

- 後援会の活動は下記のようなものです。
 - ▼ 後援会入会案内を作成し、入会を勧める。
 - ▼ 後援会のミニ集会、講演会、勉強会などを開催する。
 - ▼ 後援会会報などを出し、会員との連絡をとり、後援会を活性化する。
 - ▼ イベントを開催して会員間の親睦を深める。
 - ▼ 選挙区内の名簿を収集する。

ちょっと耳よりなお話 — タウンメール —

正式には「**配達地域指定郵便物 (=タウンメール)**」と呼ばれる郵便サービスがあります。これは同一の差出人からカタチ・重さ・取り扱いが同一の郵便物で、**町丁目の地域単位で全戸に配布**してくれるサービスです。

都市部では後援会会報やニュースなどを新聞の折り込みチラシで入れたり、各戸ポストイングをしてくれる業者にまかせたりして配布することがあります。しかし、すべての家で新聞をとっているわけではなく、また各戸ポストイングも津々浦々まで配布することには限界があります。

そこでこの「タウンメール」が活躍します。

毎日全国津々浦々まで郵便物を配布している郵便局だからこそ、安心して本当に全戸配布を実現して頂けます。**大きさも縦34cm・横25cmと、B4版よりちょっと小さいくらい**まで取り扱って頂けます。これなら後援会会報やニュースもそのまま送ることが可能なのではないのでしょうか？

2011年1月現在、**25gまで27円**、50gまで40円、100gまで53円と、**封書で送るよりも大変お安く**なっております。封書よりもお安いので、これなら安心して配布いただけるのではないのでしょうか？

地域によって取り扱いが違うようですので、詳しくはお近くの郵便局でご確認ください。

事前活動

街頭演説

事前活動において、街頭演説は主に駅立ちや街頭立ちでの演説になります。本選挙中と違い、街頭演説の演説方法によっては公職選挙法にふれるおそれもあります。十分ご注意を。

注意

- 選挙期間中の街頭行動とは違うので、あまり派手にならないように気をつける。
- 特に長時間行う場合、朝早く行う場合は執拗になりすぎないように注意する。
- 名前を書いたような垂れ幕・看板などを掲げることは、公職選挙法では違反行為です

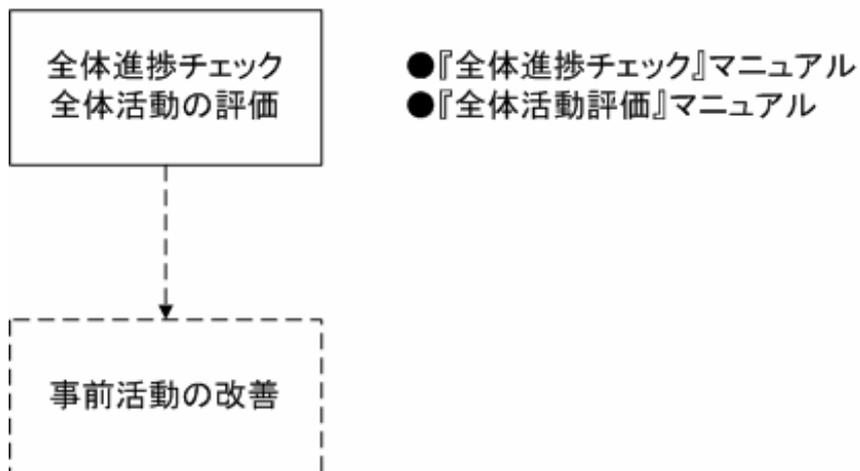
目的

- 身近に政策や名前を聞かせ、訴える。
- 朝・夕の通勤客、夕方の買い物客などに的を絞って、候補者の顔と名前を広める。
- 有権者に、候補者の生の魅力を認知してもらう。

実際の活動

- ある程度人の集まる場所・時間帯などを事前調査し、演説の計画を立てる。
- 人の集まる時間に、駅・スーパーなどで訴える。
- 候補者・応援弁士などが、候補者や政策をアピールする。

事前活動の評価 (Check)



なぜチェックが必要か

●評価を行う必要性

普通、活動のチェックや評価という手順を日常の活動の中に取り入れている政治事務所というのは数少ないのではないのでしょうか？

それは「面倒くさいから？」、それとも「やっても効果がないから？」。

確かに、やったらやりっぱなしという方法でも、当選することがかなわないでもありません。実際、それなりに計画があつて、的外れなことさえしなければ、当選する事例はいくらでもあります。

では、チェックや評価を行う必要性は無いのでしょうか？

結論を述べますと、そんなことはありません。チェックは必要です。

おそらく、チェックを行うことでの直接的な得票といった効果はあまり現れません。チェック結果だけでは票になりませんから。

ところが、目標・計画といったものと組み合わせると話が変わってきます。

全ての候補者に共通しますが、あなたには最終的には「当選する」という大目標があります。その下には、例えば「1万票を獲得する」という中目標があり、その下には「多くの人と握手する」という小目標があるとしましょう。

この場合、チェックを行わなければ、ただ単にそこいらにいる人と握手していれば、目標は達成したかに思えてしまいます。しかし、候補者の「多くの人と握手した」という感覚と、第三者の見る「多くの人と握手した」感覚では、往々にして人数が大幅に違うものです。

このように計画が達成しているのか、していないのかということが曖昧な状況では、「人数が足りないから、今後もっと多くの人と握手をすべきなのか？」、それとも「十分な人数と握手したから、さらに別の方法で有権者にアクセスすべきなのか？」といった状況に応じた計画の変更はできないでしょう。微調整の無い計画など、進めれば進めるほど、効率が悪化する一方です。

この場合に必要な「チェックを行う」ということは、例えば「握手した人間が何人か」ということを、数えることです。

握手だけで当選するなら（そんなバカな活動計画をする人はいないと思いますが）、最低でも、1万人と握手しなければ当選は不可能です。まして、握手のインパクト、同一人物との重複などを考えると、3倍程度の3万人は必要かもしれません。それを正確にカウントすることが、チェックなのです。

これは、正確でなければなりません。勘に頼って、適当にカウントしても構いませんが、実態から外れた数字など実質的には数えていないものと一緒です。正確なチェックなくしては、当選までの正しい計画の達成はできません。

●何をチェックすべきか

では、何をチェックすればよいのでしょうか？

これには長期的な視点と短期的な視点、言い換えれば「長い目で見たとき」と「短い目で見たとき」の評価で見ると良いでしょう。

選挙ということで考えると、この2つは「年間のスケジュールの進捗状況・達成度合がどの程度か」と、「日々の活動の効果が上がっているかどうか」、を重点的にチェックするということです。

まず、スケジュールの進捗状況ですがそのチェックのためには、事前にきちんとスケジュールを立案しておくことがポイントです。当たり前ですね。

その上で進捗のチェックをするわけですが、スケジュール進捗の度合いというのは意外とはかるのは難しい物です、例えばパンフレットを作る場合を考えても、写真を撮影したことでパンフレット作成の作業完了までどの程度近づいたのかは、はっきりしません。パンフレットの印刷が完了したのであれば、100%完了というのは明白ですが、その途中の度合いを見極めるためには、全体工程を見渡せる知識と経験が要求されます。

そのような経験に基づく手法では、結局経験のある人物がいることが大前提になってしまいます。それでは、話になりませんので、全体進捗チェックリストを用意しました。これを使えば、誰にでも、同じように結果が出せます。ミスも少なくなります。

もう一つの「日々の活動の効果が上がっているかどうか」ということについても、同じように全体活動評価チェック表を用意してあります。こちらは、活動をどのように行えば効果が上がるかということに基づいてチェックリストを作成してあります。

しかし、これらのチェックをきちんと行うだけでは、もちろんダメです。不十分な部分があれば、「見直しマニュアル」で方向修正を行ってください。これらの作業をきちんと行うことは、効果的な選挙戦が可能になり、結果的に勝利へとつながるものですから、有効に使ってください。

事前活動の評価

全体進捗チェック

事前活動全体の進捗をチェックすることにより、計画した事前活動が効果的に行われるようにする。

全体進捗チェックリストの使用法

1. チェックリストで、チェックしましょう。
2. 得点を計算しましょう
3. 欠点の傾向を洗い出しましょう
4. 次のマニュアルで、活動の修正を行いましょう

全体進捗チェックリストのポイント

- 全体進捗チェックは、事前に策定した年間の活動スケジュールのすすみ具合を判定するものです。このチェックの意義については、先に述べたとおりなので、ここではチェックをする際のポイントについて述べておきます。
- まず、いつチェックを行うかということですが、これは不定期に行うのではなく、定期的に行った方がよいでしょう。定期的にチェックを行うことで、作業個々の進行速度や効率といった側面を測定することができます。

全体進捗チェックリスト

●全体計画をベースに、各種活動を時系列単位に分解しています。

<10～12 ヶ月前>	本選挙の 10～12 ヶ月前にチェック
<7～9 ヶ月前>	本選挙の 7～9 ヶ月前にチェック
<4～6 ヶ月前>	本選挙の 4～6 ヶ月前にチェック
<1～3 ヶ月前>	本選挙の 1～3 ヶ月前にチェック

●チェック項目は、以下の項目についてです。

- ▼ 選挙分析
- ▼ 事務所
- ▼ 政党活動
- ▼ 団体・組織活動
- ▼ 後援会
- ▼ 資金集め
- ▼ 広報
- ▼ 名簿
- ▼ 遊説
- ▼ イベント
- ▼ 候補者
- ▼ ボランティア

<10～12 ヶ月前>

●選挙分析

- 当選得票ラインの推定は完了している。
- 過去 10 年分以上の選挙結果情報は入手している
- 当選得票ラインの推定は完了している
- 得票数の天候や投票率などによる変動分析は完了している
- 選挙区の人口構成・分布は分析済みである
- 重点攻略する区域は決定している
- 他候補の出馬可否は全て把握している
- 他候補の区域別得票数は分析済みである

事前活動の評価

全体活動評価

おこなった活動を評価することで、事前活動が効果的に進んでいるかどうかをチェックし、改善に結びつけます。

全体活動評価のポイント

全体活動評価は、政治・選挙活動が効果的、効率的に行われているかどうかを、チェックするものです。例えるならば、全体進捗チェックが量を問うのに対して、全体活動評価は質を問うものともいえます。

まず、いつチェックを行うかということですが、これは不定期に行うのではなく、定期的に行った方がよいでしょう。

定期的なチェックを行うことで、作業個々の進行速度や効率といった側面を測定することができます。

全体活動評価チェックリストの使用法

1. チェックリストで、チェックしましょう。
2. 得点を計算しましょう
3. 欠点の傾向を洗い出しましょう
4. 次のマニュアルで、活動の修正を行きましょう

事前活動の改善

全体計画・活動の見直し

事前活動全体計画や活動を見直し、改善することでより効果的な事前活動とします。

全体計画・活動の見直しのポイント

全体計画・活動の見直しは、「全体活動評価チェック表」でチェックした結果、まだ不十分であった項目を、早い段階で修正するためのものです。

もちろん計画通りに、全ての活動が行なうことができれば言うことはありませんが、なかなかそれはできません。その場合の、次の策を考えるのが見直しチェックです。

スケジュールについて、活動が目標に達していない場合、「強制的に現状を目標に追いつかせる」「スケジュールを追加する」「目標を変える」か、の3通りしかありません。しかし、これらの選択肢を適当に選ぶわけにはいきません。

状況に応じて、適切な対処を取る必要があります。

全体活動評価の結果による計画の見直し

●選挙準備

▼中央での政局が自分の所属政党にマイナスの流れになり、票読みの見直しが必要となった

この場合、浮動票の獲得率を、下方修正する必要がある、また、当選得票ラインも変化する可能性があります。この状況は、候補者個人の力ではどうすることもできないことですので、中央で大きな変化が起きた場合には、冷静な目で、また、自陣営に厳しめな判断で分析していくことが重要です。

- 過去の選挙結果は、政党基礎票と個人基礎票と浮動票まで分類して計算している
- 目標とする得票数は、不測の事態を考えて、当選得票ラインの2割増以上だ
- 目標とする得票数には、どの地域から何票を獲得するかも考慮している
- 目標とする得票数を、政党基礎票、個人基礎票、浮動票と区分して考えている
- 他候補の予想獲得得票数は、どのような地域、支持者構成になるかも考慮している
- 選挙管理委員会への届出書類は、わからなければ聞ける相手がいる

●事務所

▼全体活動評価チェック表の項目に合った事務所を探すと、コストが高くつくため、事務所を決めかねている

全体活動評価チェック表にある、「人通りが多い」、「交通の便が良い」、「駐車スペースがある」といった条件をクリアしようとすれば、どうしても一等地になってしまいます。最後は、どこかで妥協をするか、コストを考えずに理想を通すか、決断をしなければなりません。

1. お金のことを気にせず、できる限り当初の条件に合ったところにする
2. 他の予算を、家賃に充て、条件の良いところを選ぶ
3. 当初の計画の中からいずれかの条件をはずして、コスト面を考えた上で決める

「1. お金のことを気にせず、できる限り当初の条件に合ったところにする」

は、事務所の場所などは理想通りになりますが、コストがかかります。また、選挙事務所として使用する場合、壁に色々なものを貼ること、その後に使用する人へのイメージの問題などで、管理人が貸すことを渋るケースがあります。その時は、家賃も高くつけられることがありますので注意しましょう。

「2. 他の予算を、家賃に充て、条件の良いところを選ぶ」

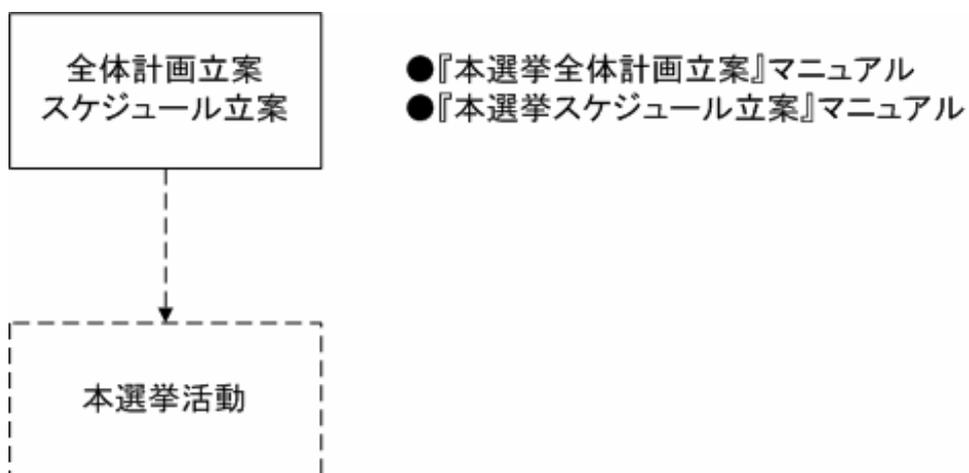
は、家賃に予算をつぎ込む分、他のところで削らなければなりません。最後は、その事務所が、そこまでお金を掛けるべきものか、事務所責任者と候補者本人の判断となるでしょう。

「3. 当初の計画の中からいずれかの条件をはずして、コスト面を考えた上で決める」

は、コストを重視した判断ですが、選挙は、いくらお金があっても足りないという状況になることを考えれば、最も現実的と言えるかも知れません。ただ、コストを重視しながらも、どこまで理想に近づけるかは、人脈の広さ、粘り強さ、交渉の上手さに懸かってきます。

本選挙編

本選挙計画 (Plan)

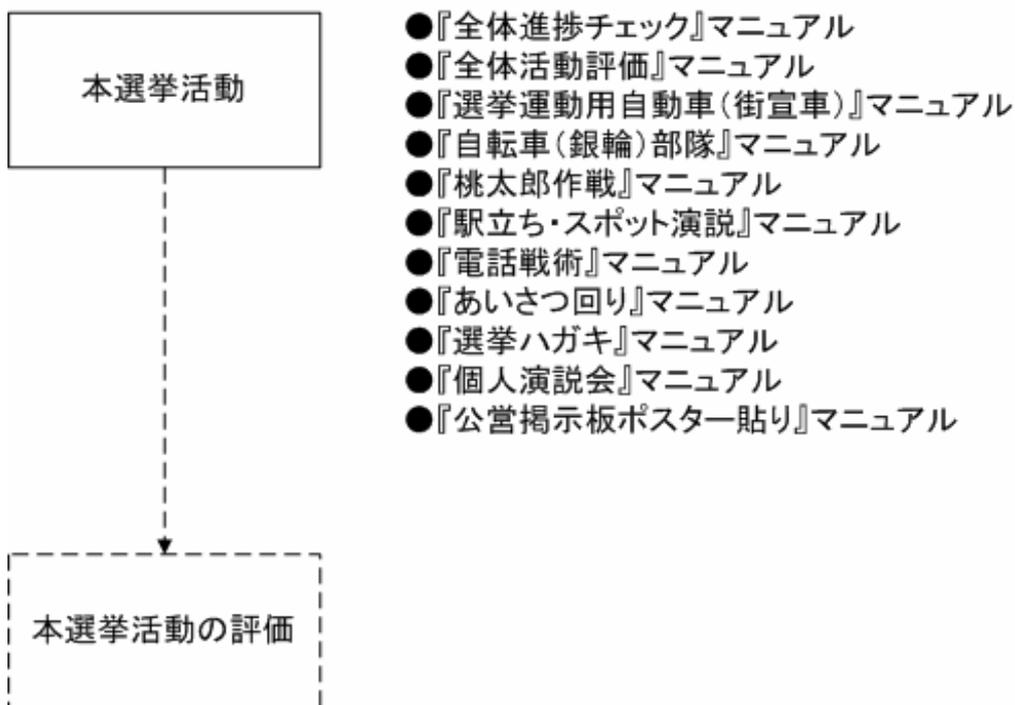


個人演説会 計画書 フォーマット 事例

演説関係（会場・弁士等）計画書

記載者名		
役職		
地区・行政区		
開催指定日	月	日（別紙の予定表の日）
予定会場		
開会予定時間		
時 分		
責任者氏名		
連絡先		
地元予定弁士名		
肩書	氏名	

本選挙活動 (Do)



本選挙活動

選挙運動用自動車（街宣車）

マイクとスピーカーを搭載した街宣車を使用し、選挙区内至るところに走らせることによって、候補者の顔と名前の認知度をアップさせるとともに、支持している有権者とのふれあいの機会を持つ。

目的

- 街宣車を走らせることによって、できる限り多くの人に候補者の顔と名前を広め、認知度をアップさせる。
- スピーカーを搭載した街宣車を使用し、家の中にいる人にも大音響で、政策や名前を聞かせ、訴える。
- 街宣車を使用し、支持者への立候補あいさつなどをする。

実際の活動

- 街宣車で選挙区を回る（船舶もOK）。
- 候補者・ウグイス嬢（男性がマイクで話す場合はカラス男）・応援弁士が、スピーカーで候補者をアピールする。
- 候補者、同乗者が、通行人に手を振り、声を出してアピールする。
- 候補者が車を降り、支持者と握手&話をする。
- 運行計画に従って、街宣車を走らす。
- 候補者は、手を振り、マイクを握り声をかけ、主に名前をアピールする。

街頭宣伝活動のひな形

●ニューヨーク町大統領選、ルーズベルト候補の場合

5:50 ルーズベルト候補者が事務所にやってくる。

6:00 事務所発、朝の通勤の車が多い、ウォール通りの交差点に向かう。

6:10 交差点着。北からと東からやってくる車が多いので、南西角に街宣車を止める。

6:15 候補者と準備が出来た運動員が、車に向かって手を振り始める。「おはようございます！ルーズベルトです！」笑顔で手を振る。

7:00 通勤客の多い駅へと向かう。

7:10 駅前で「おはようございます！ルーズベルトです！」と笑顔で手を振る。「いってらっしゃい」

8:00 いよいよスピーカーが使える時間になった。マイクで駅頭演説を行う。「おはようございます。大変お騒がせしております。わたくしは今回、民主党公認で立候補いたしましたルーズベルトでございます。わたくしはこのニューヨークの町を改革するため……」

8:30 マイクを置き、街宣車に乗り込む。

8:35 街宣活動を開始。街宣車を住宅地へ。朝は掃除などで外に出ている人が多い住宅地へ向かう。ウグイス嬢が訴える。「こちらは民主党公認大統領候補、ルーズベルト、ルーズベルトでございます。ルーズベルトは新しいニューヨーク町を創るために立ち上がりました。ルーズベルトとともに21世紀の新しいニューヨーク町を創りましょう！15日の投票日にはルーズベルト、ルーズベルトとお書きください。」時々、沿道から「がんばって」の声。すかさず候補者がマイクを握り、「ご声援ありがとうございます。ルーズベルトです。一生懸命がんばります」と訴える。沿道の支持者は街宣車を見送りながら、手を振っている。

8:55 今日の街宣コースになっている住宅地に着いた。車をゆっくりと走らす。「おはようございます。ルーズベルトでございます。本日は立候補のご挨拶に参りました…。」しばらく車を走らせていると、家の中からご婦人が飛び出してきた。「せんせ〜い！待って〜！」運転手に車を止めるように指示。候補者は車を降りて、駆け寄る。「おはようございます！いつもありがとうございます！」すかさず候補者は左手の白手をはずし、両手でしっかりとご婦人の手を握りしめた。『よし！一票確保！！』心の中で候補者・運動員は叫ぶ。このような街宣が11:00まで続く。

11:00 主婦が買い物に出かけ始める時間。中ぐらいの人だかりの通りを街宣車で流す。

11:30 大きなスーパーの前で、街宣車を止める。案の定、スーパーはお昼の買い出しの主婦たちでいっぱいになっている。ここで桃太郎部隊を編成。主婦層と直に接するいいチャンス。候補者はひとりずつに話しかけあいさつをし、握手をする。その後ろで運動員たちは「ルーズベルトをよろしくお願いします」と声を張り上げている。一通り回り終わったところで、街宣車をつかって街頭演説。自分の政策を訴える。ちょうど買い物を終えて握手をしてくれた人たちが、熱心に聞いてくれている。

本選挙の活動

駅立ち・スポット演説

駅・スーパーなど人が多く集まる場所で、演説をおこなうことによって、政策や考え方などを訴える。

目的

- 街宣車やハンドマイクなどを使用し、身近に政策や名前を聞かせ、訴える。
- 朝・夕の通勤客、夕方の買い物客などに的を絞って、候補者の顔と名前を広める。
- 有権者に、候補者の生の魅力を認知してもらう。

実際の活動

- ある程度人の集まる場所・時間帯などを事前調査し、演説の計画を立てる。
- 人の集まる時間に、駅・スーパーなどで訴える。
- 候補者・応援弁士などが、スピーカーで候補者や政策をアピールする。
- 候補者・応援弁士・運動員が、通行人に手を振り、声を出してアピールする。
- 候補者が演説前や演説後に支持者と握手やお話をする。

準備

- ▼ 候補者
- ▼ 運動員（運転手、ウグイス嬢、カラス男でも可）
- ▼ 応援弁士（可能であれば）
- ▼ メガフォン
- ▼ 街頭演説用標旗
- ▼ 拡声器用表示物（拡声器使用の場合）
- ▼ 腕章
- ▼ 白手
- ▼ たすき

テクニック

- 選挙期間中の場合、8：00～20：00までしかスピーカーや拡声器を使用しての演説はできない。その時間以外は、肉声のみの訴えになる。

駅立ち・スポット演説の計画

- 自分の選挙区に何か所駅があるのか確認をする。
- 駅立ちの場合、自分の地元の駅、乗降客の多い駅などを勘案して計画を組む。
- 演説場所が確保できない可能性がある場合は、あらかじめ場所取りをしておく必要もある。
- スポット演説の場合は、スーパー・幹線道路・団地・住宅街などの人が集まりやすい場所、人通りが多いところなどを調査して計画を組む。
- 主婦が買い物に出る時間、会社の昼休みなどを事前に調査して計画を組む。
- 会社・団体の前でスポット演説をおこなう際には、たとえばお昼休みに行くなど、おこなう時間に配慮する。
- 「おさがわせします」「ありがとうございました」のあいさつを忘れずに。特に近隣には十分なあいさつをする。
- 平日、休日と曜日に合わせた計画を組む。
- 街宣車の運行計画とリンクさせ、ムリ・ムダのない計画を組む。
- 住宅地は、人のいる時間、迷惑にならない時間を勘案して計画を組む。
- スポット演説は、人通りが多ければ、計画になくても状況に応じて、できるかぎりおこなう。

■効果的なあいさつ回り

まず、作業の効率という所から。

候補者の拠点の近所に、多くの訪問先がある場合は違いますが、普通は車での移動が主です。そういったときに、車の駐車を取り締まりを気にかけたり、運転中のナビゲーションを1人でこなすのは、いささか面倒なものです。

そこで、2人以上の人数で回るようにしましょう。車の運転中は、片方が運転、片方がナビゲーション、歩く際には、片方が地図を片手に家探し、もう片方が訪問先の情報を頭に入れて対応に回る、といった役割分担をすることで、効率を上げることが可能になります。

その他、下準備として、基本的に、行き先の場所は、地図上に明記しておくこと。全ての家の場所が頭に入っているのならいざ知らず、現地で住所と地図を付き合わせるのは至難の業です。さらに、大まかでいいですから、事前に回る順序を考えておくと、さらに効率が上がります。

もう一つ、カードごとに相手の情報を整理して書き込んでおけば、回る際にも資料がごちゃごちゃになることもないですし、回った際に追加情報を書き込んでおけば、次回に訪問する人にとっても便利です。

最後に、票に結びつく可能性という点について。

普通、あいさつ回りをした相手が支持者になる確率は、「候補者>候補者の身内>知人>事務所スタッフ」、といった順に高いものと考えられます。ですから、候補者の余裕のある限りは、事務所に居着かせず、外出させる方が票に結びつく人数は増えます。ただし、はっきりと「不支持」と言うところに候補者が行っても、それは無駄なだけです。先に下調べとして、事務所のスタッフが一通り、全件にあいさつ回りに行ってから、反応の良いところ、良くなる可能性の高いところに候補者が直接出向くというのが、効果的だといえます。

ポスター

- 反応の良い訪問先には、ポスター掲示についてのお願いをする。
- 掲示位置について、了承を得る（なるべく目立つところを選ぶこと）。
- ポスターを貼る。
- ポスターの掲示位置について、確認をとる。
- お礼を述べ、連絡先を再度徹底する。

※注意！

戸別訪問は公職選挙法上、原則禁止です。

ただし、政治活動（後援会入会の勧誘、ポスター掲示のお願い、イベントの告知）として各お宅に訪問するとしては、戸別訪問にはあたらないとされています。

（※選挙期間中の挨拶回りは、原則禁止されています）

※公職選挙法の考え方は各地域で様々です。詳しくはお近くの選挙管理委員会等で調査を。

本選挙の活動

公営掲示板ポスター貼り

公営掲示板にポスターを貼ることで、立候補したことをアピールでき、ポスターを工夫することによって、顔や名前、政策、主張などを効果的に訴えることができる。

目的

- 道行く人に立候補したことを広めるため、公営掲示板にポスターを貼る。
- ポスターで候補者のイメージを向上させ、投票に結びつける。
- 政策や主張などを効果的に訴える。
- 顔と名前を広める。

活動内容

- ポスターを貼る人員を確保する。
- 効率的にポスターを貼れるよう計画を立てる。
- 告示日から公営掲示板にポスターを貼る。
- 選挙期間中、はがれたり、汚れたりしたポスターを貼り替える。

本選挙の評価

全体進捗チェック

本選挙中の全体の進捗をチェックすることにより、当初の計画を完全に選挙中に消化できるようにする。

方法

- ご存じの通り、選挙期間は長くて17日、短くて5日。これまでのように、なにかを一つ一つ積み上げていくような感じとは違ってかわって、あらゆることを同時並行で進めることになります。
- そのため、自ずと進捗チェックも形と意味合いが変わることになります。
- このチェックは、毎日行ってください。

数値によってチェックするもの

●電話を〇〇本かけた

- ▼電話をかける本数の最低限は、選挙期間全日程では、保有分+支援団体の名簿の記載数になります。この数を基準にします。選挙期間中に、同じ所へ2、3周する場合は、その分だけ増やしてください。
- ▼その上で、選挙期間一日あたりでどの程度電話をかけるかを算出してください。

(例) 選挙期間は7日間で、名簿の記載数は1000件分の場合。
1日当たり、 $1000 \text{件} / 7 \text{日} = 143 \text{件}$ 電話をするのが目標となる。

●選挙ハガキの宛名を〇〇枚書いた

- ▼選挙ハガキは、選挙規模により発送枚数の制限が決まっています。この枚数を基準にします。また、選挙ハガキの場合、発送・配達のために2、3日かかるため、その分だけ機関を調整します。

(例) 選挙期間が7日間で、発送可能枚数が2000枚の場合。
1日当たり、 $2000 \text{件} / 7 \text{日} = 500 \text{枚}$ 書くのが目標となる。



Edited by

for next generation

発行日	2002年7月10日	2003年版発行
	2007年2月20日	2007年版発行
	2011年1月15日	2011年版発行
発行元	office-SPC	

Copyright 2002— office-SPC All rights reserved

本書の一部または全部を著作権法の定める範囲を超え、無断で複写、複製、転載することを禁じます。また本書の一部または全部を再販することも禁止します。

※注意1：本書は現在の公職選挙法の地域個別事情にあわせた詳細対応は掲載しておりません。本書内容に従った実施によっては、地域によっては『選挙違反』になることもあります。各地域の事情につきましてはお近くの選挙管理委員会等でお調べください。

※注意2：本書はあくまで選挙活動の参考となる『資料』であり、同様におこなうことで当選を保証するものではありません。本書に従ったために被った損害については、当方で責任を負うことは出来ません。本書に従った実施は『自己責任』でご判断ください。