

2012年7月1日

E M C 通信

事業主任主題：今こそワイズへ！！

担当事業：クラブ拡張（E）＋会員増強・維持・啓発（MC）＋広報（PR）

会員増強事業主任 鈴木 茂（横浜つづき）

1. 事業方針

今、東日本区は厳しい試練を受けています。私たちは、過去の過ちは過ちとして謙虚に反省し、正すべきは正し、信用回復とさらなる前進を図ることこそ、私たちに課せられた責務であると考えます。駒田勝彦理事は、2012~2013年度理事主題のキーワードとして「創造性」、「多様性」、「イノベーション」を掲げております。これを受け、今年度の会員増強事業委員会は、困難を乗り越え希望と確信をもって会員増強に挑戦する方策について、新たな思いをもって話し合い、かつ各クラブから知恵とアイデア募りたいと思います。各クラブ・各部で会員増強のために、今何をなすべきかを話し合い、良い知恵とアイデアを会員増強事業委員会あてにご提案下さい。東日本区全体でその知恵とアイデアを共有して行きたいと思っております。

会員増強対策は多岐にわたりますが、まずは別添のチラシのように、ここ数年続けてきましたインビテーション・キャンペーンを今年度も継続したいと思います。具体的には「ブリテン」、「入会のお勧めパンフレット」、「クラブ例会・イベント案内」などを積極的に活用し、ワイズクラブが如何に楽しくかつ有意義な活動を進めているかを知人・友人に継続的にPRし、粘り強い勧誘活動を進めていただきたいと思います。是非とも各クラブさんのご協力をお願い致します。

2. 事業目標：

- (1) E（クラブ拡張）：3クラブ設立。
- (2) M（会員増強）：1クラブ純増2名以上・区全体100名以上（「インビテーション・キャンペーン」により、1メンバー3名招待）。
- (3) C（ノンドロップ作戦）：退会者ゼロ（真にやむを得ない事情を除く）。
- (4) PR（広報活動）：各クラブ独自の「入会のお勧めパンフレット」作成・活用。

3. 活動計画

(1) E（クラブ拡張）：区・部の全面支援

新クラブの設立には、熱意あるクラブあるいはメンバー個人の想像を絶するエネルギーと忍耐を必要とします。そこで、新クラブの設立を一つのクラブや一任任せとせず、必要な情報、人手、資金を区全体として提供し、後押しできるように理事、部長、クラブ会長、事業主任、事業主査等が一致協力して大事業に取り組むことを目指します。

(2) M（会員増強）：インビテーション・キャンペーン

ここ数年続けてきましたインビテーション・キャンペーンを今年度も継続したいと思
います。具体的には「ブリテン」、「入会のお勧めパンフレット」、「クラブ例会・イベント
案内」などを積極的に活用し、ワイズクラブが如何に楽しくかつ有意義な活動を進めて
いるかを知人・友人に継続的に PR し、粘り強い勧誘活動を進めていただきたいと思います
です。

- (3) **C (ノンドロップ作戦) : ノンドロップ作戦をテーマとした「クラブ・シンキングデー」**
いま東日本区では、メンバーのクラブ退会防止が会員増強と表裏の関係にある重要課題
として、大きくクローズアップされています。最近の調査では、クラブ退会理由の75%
は、クラブ内や部内での不満・不和など、広い意味での人間関係に基づくものと言われ
ています。退会者ゼロを目指すためには、クラブ運営における温かさが大切です。メン
バーに対する相互の心遣いと配慮、楽しい例会・会食作りの工夫、地域奉仕活動やYMCA
サービスへの熱心な取組みなどを通して、血のかよったクラブ作りを目指したいと思
います。ノンドロップ作戦をメインテーマとした「クラブ・シンキングデー」を設けるこ
とを是非お勧めします。

- (4) **PR (広報活動) : クラブごとの「入会のお勧めパンフレット」の作成**

会員増強活動は、各クラブの置かれた状況や性格によって、有効な方策・手段が異なり
ます。そこで、各クラブの特色を活かした PR 方法の活用、特に独自性のある「入会
のお勧めパンフレット」を作成することが望まれます。東日本区のホームページに掲載さ
れているワード形式の「ワイズメンズクラブ入会のお勧め」ファイルをダウンロードし、
それをベースに各クラブが独自に説明文や写真を入れ替えて、個性あるパンフレットを
作成することをお勧めします。もっとも現在の「入会のお勧め」は大変良くできており、
クラブ独自のパンフレットと言っても、手直しできるのは活動内容を紹介する写真の入
替え程度かも知れません。しかし何れにせよ、少なくとも最終ページの余白のところ
には、自クラブの名前、連絡場所、電話番号等を記載してご活用下さい。

以上