

2022年3月27日

(担当 大出)

(運営委員会 討議資料)

新入会員入会キャンペーンの継続の可否について

1. 背景

本キャンペーンは第30回通常総会の第5号議案で審議され、2021年度から実施することが賛成多数で承認されているが、議案説明会においては単年度の措置とか、翌年度以降の継続については実績を踏まえて判断すべきとの意見があったため、総会議事録には毎年見直すとは明確に書いていないものの、これらの要望については運営委員会で検討すると回答しています。従って、本キャンペーンの継続の可否については運営委員会で検討する必要があると考えています。

2. 実績

2021年度2月末までの実績は、新入会4名（既退会1名含む）で過年度の入会者数の実績と比較して増加はしておらず、このキャンペーンの今年度の効果は「ほぼ効果なし」という判断をせざるを得ない。

3. 今後の対応

しかしながら、新規会員の獲得は、じゃおクラブ全体にとっても継続的な最優先事項だと考えられるので、入会のハードルを少しでも下げる施策として継続しても良いという考えも成り立つ。逆に会費を値下げしたので、年会費4,000円は入会の障壁にはならないとも考えられる。会員獲得活動は専ら地域じゃおが主体的に行っているため、地域じゃおの代表として各運営委員の意見を確認したい。

(選択肢)

- ・ 「効果がなし」と判断できるので今限りで継続しない。
- ・ 新入会員の勧誘時のメリットとして利用できるため、継続しても良いのではないかと？
- ・ 紹介者のメリットとなるため、継続しても良いのではないかと。
- ・ その他

(竹内委員からの事前コメント)

私も「入会キャンペーンの効果はなかった」と捉えています。

入会キャンペーンを生かすには、入会キャンペーンを生かすための広報活動に取り組む、会員が積極的に知り合いの入会を誘うなどの行動が必要です。そのためには、相応の熱量が必要ですが、残念ながら高齢化に伴って実行力が不足しがちに思えます。

地域じゃおに任せるのであれば、どのようにして実行力を担保するかまで話し合わないという意味がないかもしれません。

以上