

平成29年度事業計画

「会員の親睦活動によって学術的・文化的知識の交流普及を図り、七大学支援活動によって学術の進歩・文化の向上に寄与する」という本会が掲げる目的実現のための取り組みを一層充実・発展させ、会員サービスの拡充を図る。これらの活動を基礎とし、会員増強への取り組みについては従来からの活動を着実に前進させるとともに、信頼関係・協力関係が深まりつつある七大学及び関連同窓団体との連携を一層強化し、会員増強に向けた新たな仕組みづくりに取り組んでいく。

また、前年度に開館88周年を迎えた学士会館は、経年に伴う建物・設備機能等の劣化も生じており、学士会館の今後について、本会として真剣に検討を開始すべき時期を迎えている。

これらを踏まえ、今年度は以下の項目を重点課題に掲げて取り組むとともに、事業計画に定める諸事業を着実に実施する。

1. 平成29年度重点課題

(1) 本会の魅力作りに向けた活動の展開

本会の存在や活動が広く認知され、且つその存在・活動が会員にとって魅力のある、また価値あるものにするため、活動の充実を図る。

本会の代表的事業である『學士會会報』及び「午餐会」「夕食会」等の講演会における内容の充実に一層努める。

(2) 七大学及び関連同窓団体との連携協働による会員増強の新たな取り組み

会員増強のための常設委員会である「会員増強実行委員会」における様々な角度からの検討、提言をもとに、その具体化に向けて取り組んでいく。特に、七大学の協力の下で実施している全卒業生・修了生に対する入会案内配布等の活動に加え、関係同窓会との連携による新たな入会勧誘方式（例えば共同入会）の具体化に取り組む。

また、大学の協力により今年度から一部大学において実現の運びとなった新入生に対する組織的な入会勧誘（「学生会員」勧誘）に関し、その実を上げると共に、次年度以降、全ての大学において実施できるよう関係大学への働きかけを行う。

(3) 経営の改善と安定化への取り組み

本会の収入は会費および会館運営収入に大きく依存している。一方、会員数減少に伴う会費収入の落ち込みが続いており、会館運営事業も頭打ちの状態となっている。経営基盤の安定化のためにも、会員増強活動による会員数の増加、会館事業の拡大に努めるとともに、経費の節減や経営の合理化に努める。

(4) 学士会館の機能強化と将来構想への検討着手

学士会館は、国の登録有形文化財として歴史的価値を有するとともに本会の理念を体現する、会員の“心の拠り所”であり、事業収益の柱をなす“経営資源”である。この学士会館も築後90年近くが経過しており、諸施設・諸設備の劣化が進んでいるため、必要な保守・修繕を行い、会館機能の維持・強化に努める。

また、学士会館の将来構想に関する本格的な検討に着手する。

2. 事業計画

本会は、以上の重点課題に配慮して、以下の事業を行う。

(1) 会員向け事業および会員サービスの展開

- 『學士會会報』『NU7』の発行および内容の充実
- 『學士會会報』バックナンバー全目次のネット公開および会員に対する本文の順次公開
- 『会員氏名録』の発行
- 午餐会・夕食会・地域講演会・その他イベントの充実・拡大
- 会員活動への支援および会員特典・サービスの充実・拡大
- 支部制度の整備および各大学単位、地域における会員活動の強化

(2) 七大学及び七大学関連団体との連携および活動支援

- 「同窓会担当理事・副理事連絡会議」開催等、七大学間の情報交換・交流支援の活動実施
- 各大学所在地における七大学及び同窓団体との共催等による講演会・交流会の実施
- 七大学キャンパスにおける活動拠点の形成と日常活動の充実
- 「国立七大学総合体育大会（七大戦）」「国立七大学OB野球大会」等、七大学の学生やOB団体の活動に対する支援や協力
- 学士会館内で実施される七大学及び全学同窓会等の全学的催しに対する賛助金支給

(3) 会員増強に向けた活動の展開

- 卒業時や同窓会会合等における入会勧誘活動の強化
- 七大学の協力による入学時の学生会員登録活動や学生会員向けイベントの実施
- 準会員登録活動の展開および正会員入会の働きかけ
- 学士会館精養軒と一体となつて行う会員向け企画の実施と入会勧誘活動の展開

(4) 収益改善による安定した財務基盤の確立

- 会費収入の確保と経営の合理化
- 学士会館精養軒の収入増につながる新規事業の展開
- 安全性に配慮した上での特定資産の効率的運用

(5) 学士会館の機能強化と将来構想への検討着手

- 適切な劣化対策の計画的実施
- 防災・防火体制の整備と実践的防災訓練の実施
- 学士会館内の環境問題への取組み
- 学士会館の将来構想に関する検討開始

以上