

臨時代議員總會 議案関連資料

— 学士会「會員增強委員會」答申 —

学士会「会員増強委員会」最終答申

学士会「会員増強委員会」は、これまで5回にわたり会員増強策について審議を重ね、会員増強に関する提言内容をまとめました。以下、ご報告申し上げます。

2014年1月23日

学士会会員増強委員会
委員長 南原 晃

I. 現状分析と会員増強の考え方

会員増強委員会は、7月27日の第1回会合以来5回にわたる会合において会員増強策に関する議論を重ねた。また、会員の意見を集め、ニーズを把握するため9月末から10月初めにかけてメールによる会員アンケート(対象2万6661名)を実施した(回答数971件)。

分析の結果として、学士会の会員数が減少を続けている原因としては、1)七大学との関係性の希薄化、2)個人情報保護の厳格化と社会意識の変化、3)卒業生の同窓会組織に対する関心の低下、4)学士会の社会的変化への対応力の低下——などが考えられる。

すなわち、国立大学の法人化や全学同窓会の設立、個人情報保護などにより、入会勧誘方法が大幅に制限されるようになった状況があり、利用できる施設が関東地区以外に少ないこと、若手会員や女性会員向けのイベントが少ないこと、講演会などの行事が現役世代にとって参加しにくい時間帯に設定されていることなどから、特に若手、女性、関東地区以外の在住者の会員が増加しないという現象が生じている。

以上のような状況から、会員増強を果たすためには七大学当局および七大学の全学同窓会と一体感を持った活動を展開することが重要である。本来、学士会の使命は、会員の親睦だけでなく、出身母体および社会への貢献を追求することであり、七大学や関連同窓団体との密接な連携は、学士会の目的そのものでもあることを考えると、学士会は、入会勧誘活動をはじめとするさまざまな活動を七大学当局および全学同窓会との強い連携の上に行き、さらに、層が薄い「若手」、「女性」、「関東地区以外の在住者」の会員増強をターゲットにしたイベント開催やメリット創出を行うことによって、世代・性・居住地域にわたるバランスがとれた組織構成を実現することを目指すべきである。

なお、学士会理事・代議員・会員のアドバイスや協力を必要とする会員増強策も多く、広く会員の意見を聞き、協力を呼びかけながら実行することも重要なことである。

以上の観点に立って、本最終答申は作成されたものである。

II. 提言

本委員会は、「入会者数を増やす(入会勧誘活動)」「退会者を減らす(魅力ある会員活動とサービス)」「知名度を上げる(社会貢献活動)」という目標に向けた会員増強策について、次の通り提言を行う。

1. 入会者数を増やす（入会勧誘活動）

各大学の卒業シーズンにおける勧誘活動は、会員増強にとってもっとも重要である。

- 1) これまで卒業式会場周辺での勧誘活動(東大)や卒業生全員への入会案内パンフレット配布(全大学)などを行っているが、さらに大学当局の協力を得て全学同窓会と合同で入会勧誘活動を行うなど、七大学との一体感のあるダイナミックな活動を追求する。
- 2) 学生会員を中心に卒業生をも対象としたイベントを各大学で開催し、会員登録を促す。

また、学士会の主催イベントの工夫や七大学関連の卒業生の活動への支援などを通じて、卒業生に対する日常的な入会勧誘活動を行う。

- 3) 未加入の七大学卒業生が参加できる学士会主催イベントを企画し、入会を呼びかける。
- 4) 各大学や同窓団体が実施するイベントにおいて学士会からの挨拶や入会パンフレット配布などができる協力関係を築く。

会員数を増加させると同時に、七大学および七大学全学同窓会との連携強化を図るため、会員資格を見直し、定款第6条を次のように改定する。

- 5) 教員資格に「専任講師」「助教」を追加し、第6条(3)を「第1号の大学の学長、教授、准教授、専任講師、助教又はその職にあった者」と修正する。
- 6) 新たに「(5)第1号の大学に統合された大学を卒業した学士および該当する大学の大学院出身の修士または博士(専門職学位を含む)」「(6)第1号の大学の理事、事務局長・事務長等又はその職にあった者」「(7)学士会事務局長の職にある者又はその職にあった者」「(8)前記各号に該当しないものの、第1号の大学が全学同窓会の会員資格を与えた者」を追加する。

2. 退会者数を減らす（魅力ある会員活動とサービス）

学士会の事業やサービスをより魅力的なものにすることによって退会者数を減らし、入会勧誘活動の際のアピール度を高める。

<学士会の主催事業>

- 7) 北海道大学、東北大学、名古屋大学、九州大学の所在地において少なくとも年1回の「午餐会（講演会）」を開く。
- 8) 「婚活」や「朝カフェ」など会員のニーズをくみ取った新規事業を企画し、実施する。
- 9) 「若手部会」を設置し、これまでの若手交流会に加えて若手会員を対象とした新規事業を実施するなど、さらに若手会員向けの事業を拡大充実させる。
- 10) 「女子部会」を設置し、女性が参加しやすいイベントの実施やサービスを行う。
- 11) 「講演映像のネット配信およびアーカイブ化」について研究し、実現に向けて努力する。

1 2) 『學士會會報』『U 7』の PDF ファイルによる提供を検討し、メールによるファイル添付や会員 Web ページからのダウンロードサービスを追求する。

1 3) 『U 7』に女性や若手の意見を反映するなど、会員交流の要素を入れた改善を図る。また、七大学関連の情報も会員の関心が高い内容を増やす。

<連携事業>

1 4) 七大学や同窓団体との共催イベントを実施する。

1 5) 各大学や同窓団体のメールマガジンと学士のメールマガジンとの相互乗り入れなど、情報共有や広報に関する協力を日常的に行う。

<サービス>

1 6) Web を利用したサービスを拡大し、「会員のページの新設」「同好会や委員会・部会、地域支部、事務局のページの設置」などを行う。

1 7) 新たな同好会や会員グループ作りを支援する。

1 8) 七大学関連や連携団体の情報も含めてメールや Web ページによる会員への情報提供を充実させる。

1 9) 学生会員の特典を拡大し、会員数を増やすとともに、卒業時の正会員移行を促す活動を実施する。

2 0) 終身会員の会費について「60 歳未満は 10 万円、60 歳以上は 5 万円」と改定し、1 年間の猶予期間を持って実施する。また、終身会員への切替勧誘を、60 歳および 65 歳の会員に対して行う。

2 1) 会員証を提示することで「レストランの夜の利用価格を 10% 割引く」「レストランの個室料を無料にする」など、学士会館利用時の新しい特典を追加する。

3. 知名度を上げる（社会貢献活動）

七大学への支援や社会貢献などの活動を行うことによって、学士の知名度と社会的評価を高める。

2 2) 「七大戦」への特別協賛の実績などをアピールし、新たに学士会として七大戦において競技別の表彰を行う。

2 3) 七大学の卒業式などでアピールできる「学士会理事長賞」を創る。

2 4) 「七大学 OB 野球大会」など、七大学の卒業生が行っている活動に対して支援を行う。

Ⅲ. 今後の会員増強事業の具体化に向けて

会員増強策を実施するにあたり、学士会全体が組織を挙げて取り組むことが必要である。来年度は本答申で提言した会員増強策を実行に移す初年度として重要な時期であることを認識し、以下のことを実行する。

① 「平成 26 年度事業計画」にその具体的施策を反映する。

② 会員増強事業が順調に実行され、成果を上げることができるよう適正な予算措置をとる。

③ 実施体制として学士会（委員会・部会、事務局）の組織再編成や学士会館精養軒とのこれまで以上に密な連携を行う。

以 上