

◆ 概 要 ◆

テーマ

コロナ禍に思う同窓会組織のこれから
～ 学士会というコミュニティの活かし方 ～

SNSの普及によるコミュニケーション媒体の多様化等、時代の変化に伴う同窓会組織の在り様・存在意義は、“コロナ前”から抱えてきた課題(悩み)です。
今般のコロナ禍により、問題がさらに浮き彫りにされ、新たな課題も加わっています。

- * 今なお「4万人」レベルの会員組織を誇る学士会に今後できることは何か――
- * 学士会に関わる人たちが世代を超えて相互に助け合い、高めあうことでお互いに満足感を得ることができる仕組みや仕掛けをつくることはできるか――
- * 学士会の強み・ベースとしてある「質の高い4万人のネットワーク」「アカデミック」「伝統」「全国・全世界に散らばる会員組織(七大学)」を活かすことはできるか――

企画実施のための想定予算や想定実施時期は特に設けておりません。
自由に設定してください。

企画案作成に際し、本会公式サイトや発行物に加えて情報(資料・データ等)が必要な場合は、お問合せ頂ければ可能な限り提示致します。(要エントリー)

以下、参考としてこれまでの課題についていくつか挙致します。

〈 業界(同窓会組織)全体の課題 〉

- * 入会者の伸び悩み(特に若い世代)に伴う会員数減少
- * 若い世代の「同窓会」に対する興味・加入率の低下

〈 学士会の三大課題 〉

1. 会員数の減少

特に新卒者の入会が少ない/増えない

2. 経営基盤の弱体化

- * 会費収入の減少(=会員数減少)
- * 会館収入の減少(=会館運営の危機)

3. 同窓団体としての立ち位置

設立当初からの強みであり、オリジナリティでもあった「国立七大学(旧帝国大学)出身者によって組織される、一大学・一学部の枠を超えた同窓団体」という特殊な括りを有する学士会の、今日的な意義・活かし方

〈 学士会の直近の悩み 〉

- * オンライン環境下でどのようなイベントを開催すれば会員満足につながるのか
- * 対面で会う機会が減る中で同窓会としてつながっていることを意味をどう考えるか
- * 無料登録の学生会員から年会費4,000円の正会員へと、抵抗なく移行するためのコンテンツ(魅力)について

公式参考資料 〈 学士会・学生会館の過去・現在 〉

- 学士会公式サイト <https://www.gakushikai.or.jp/>
- 学生会館公式サイト <https://www.gakushikaikan.co.jp/>
- 学士会発行物 <https://www.gakushikai.or.jp/magazine/bulletin/>
<https://www.gakushikai.or.jp/magazine/nu7/>

※発行物に関して、現物を希望の方にお送り致します。

賞 金

1. 賞金総額 10万円

応募作品数、応募内容等により、賞金の分配を決定致します。
(例:参加者山分け、優勝作品2作品各5万円等)

2. 審査員による添削

応募作品全てに審査員による添削・アドバイスを入れてご返却致します。

3. 作品の会報誌掲載

学士会発行の国立七大学の総合情報誌『NU7』誌上で紹介致します。
(紹介作品数、掲載内容等は未定)

4. 「学士会家庭教師紹介制度」への優先登録

令和3年4月から試験運用を予定している新規サービスへ優先的に登録・紹介致します。「学士会家庭教師紹介制度」とは、学生会員のお子様と学生会生会員を結ぶ、学士会独自のサービスです。

参加
特典

問合せ先

学士会事務局(会員企画課)

MAIL: member@gakushikai.or.jp