

H24.8.30 作成 (伊賀)

## 平成24年度 暁木会クラス幹事会 報告書

日 時：平成24年8月29日(水)18:30～20:15

場 所：三宮センタープラザ西館6F 3号会議室

出席者：

【暁木会】井澤会長、伊藤副会長、  
常任幹事(久保、宇都、古川、伊賀、野並)

【クラス幹事】芦田(43)、廣田(C96)、奥村(C97)、向井(C99)、岸(C00)、  
川口(C01)、矢尾(C02)、飯塚(C04)、浅野(C07)、  
早瀬(C08)、高江(C12)

1、会長挨拶

2、自己紹介

3、暁木会の取り組み報告

(1) 総務グループ(伊賀より)

- ・平成23年度総会・懇親会および課題について報告
- ・大学と暁木会の意見交換会について報告

(2) 会計グループ(久保より)

- ・会計担当の取り組みについて説明
- ・暁木会の安定的運営に1300名の登録が必要であることを説明し、低調である若手の学年における会費納入率アップを図るため意見をいただきたいという本日のクラス幹事会の開催趣旨を説明

(3) 広報グループ(野並より)

- ・広報担当の取り組みとしてホームページ、ニュースの発行について説明し、同窓会などの写真をホームページに掲載するなどの活用を紹介

4、意見交換

### <主な意見>

(1) 入会勧誘のタイミング

① 学生時の入会依頼

- ・他の会の事例ではあるが、卒業式の時に役員も出向き半強制的に入会をお願いし入会率が高くなっている。
- ・卒業式の時が勧誘の一番のタイミング。
- ・学校の先生が入会をお願いするぐらいの協力をいただければ、入会率も上がるのではないか。
- ・進路指導の先生が、就職の決まった学生に入会を進めればよいのではないか。

- ・ 信頼関係のある教授などからの勧誘が効果的ではないか。
- ・ 学生時は、土木学会などの勧誘は頻繁にあるが、暁木会は、ほとんどない。学生時に暁木会の必要性をアピールし、勧誘することも必要ではないか。

## ②その他

- ・ 研究室単位の会合を活用することは効果的。
- ・ 同窓会を活用することが効果的。

## (2) 入会しやすくなる仕組みづくり

### ①HP・フェイスブック

- ・ ニュースレターなどにより新鮮な情報を提供することが必要。
- ・ HPは有効な手段であるが、みんなHPの存在を知らない。周知が必要。
- ・ HPに最新の情報（行事予定、行事報告等）を幅広く掲載するなど、常に新鮮なものとすべき。更新情報もメール等で知らせれば更に効果的。最低でも1ヶ月に1回は更新されていることが望ましい。
- ・ 暁木会の活動内容をHPでビジュアルに示す工夫も必要。
- ・ 会員間のネットワークに魅力を感じてもらいたい。フェイスブックなどを活用し、個人間のネットワークから自然発生的に広げていくのが効果的。事務局の負担も軽減される。
- ・ 入会者の多くが役所であり、民間にネットワーク的価値を感じてもらえるようにすべき。

### ②学生時代の支援

- ・ 暁木会の活動目的の1つにある土木系教室の支援を学生は知らない（恩恵を感じていない）。学生が暁木会の存在や支援によって学生生活に恩恵がもたらされていることを実感してもらえる取組を実施すべき。
- ・ 学生にも上記①のニュースレター等の情報を配信すべき。

### ③同窓会支援

- ・ 同窓会の開催をサポートする仕組みを検討してはどうか。例えば、同窓会を通じて新会員となった人の会費を同窓会にキックバック、手間暇がかかる同窓会事務を暁木会が支援など。
- ・ 10年目等区切りの同窓会には暁木会から支援してはどうか。

### ④その他

- ・ 入社間もない時期は3,000円の年会費の価値を実感しづらい。若手が入りやすくなるよう、会費を安くしてはどうか。例えば1000円。
- ・ 学生時代に入会すれば10年間で1万円など割安にしてはどうか。（入会時キャンペーン）
- ・ 振り込み用紙もその場で書いたらよいが、後からとなると書かないので

はないか。

## 5、 その他

会費未納者への勧誘と名簿改定の協力をお願いし、閉会した。

**引き続き** 20:20～21:00

**平成24年度 暁木会幹事会** を開催

### 1. 名簿改定作業の進捗状況確認

- ・スケジュールの確認（9月中旬にはKTCにデータ提出）
- ・未確認の職場についての役割確認
- ・明日30日 15:00～KTCと打ち合わせ（大学院生データの更新、印刷業者との調整）

### 2. 会費登録状況の報告

- ・名簿改定の連絡を通じた勧誘で入会あり