

7月22日(土) 愛媛大学土木海洋会 近畿支部 総会/懇親会 35名参加

愛媛大学土木海洋会近畿支部 の会員のみなさんへ

愛媛大学土木海洋会 近畿支部 総会/懇親会 無事終了しました。ありがとうございました。

■ 総会

- (1) 支部長挨拶(山下 明 土木48)
- (2) 平成28年度事業報告 会計報告
- (3) 平成29年度役員選任
- (4) 平成29年度事業計画 予算
- (5) 本部への要望事項の確認

■ 特別講演 藤森 祥文先生

■ 懇 親 会

- (1) 挨拶 & 乾杯(山本 英樹 副支部長 土木53)
- (2) 近況報告
- (3) 学歌斉唱
- (4) 中締め (伴 光正 先輩 鉱山34)

今回は、総会・特別講演が長引いて(いろいろな意見を頂いたので)、みなさんの近況報告が懇親会の場になりました。

総会では、

1. 来年1月20日(土)に予定している 業界説明会 兼 交流会の運営方法
2. 業界説明会 に参加して 近畿地区に就職した人を どうすれば土木海洋会の行事に参加してもらえるか
3. 年会費納入率向上のための施策

を問題提起し、時間を一杯使ってしまいました。

【 1 】 来年1月20日(土)に予定している 業界説明会 兼 交流会

- ・過去4回 業界研究会を開催して来ました。(大学からの要請により)
- ・学校、学生、企業、土木海洋会が すべて WIN - WIN になれることを目指して。

来年の業界研究会を計画するに当たり、従来使用していた会場が確保できなくなり、他会場で行わざるを得なくなり、

1. 費用が 約50万増加する
2. ほぼ、1から 会場と打ち合わせをしながら進めなければならない(年末年始に膨大な時間を取られる)
3. 従来 of 会場に比べ、融通が利かない(従来会場は、土木海洋会 発足時から使用で、事情は判ってくれている)

という条件を 克服しながら進めなければならない。



- ・今回、そこまでして行っただけの価値があるのか を 検証(結果は総会資料) ⇒結論的には予定通り実施(学生、企業、土木海洋会のメリットあり)。
⇒ただし、運営方法は少し変える。

■ 企業の選択方法

1. 近畿支部の説明会以外の活動に参加している(幹事を引き受けてもらっている)OB が在籍している企業に優先権を与える
⇒そうでないと、活動の盛り上げに協力してもらっている会員のみなさんに申し訳ない
2. もし、近畿支部外の企業・活性化には協力頂けない企業、が参加する場合(募集数に満たない場合)は、参加費に割増しを付加させていただく。＝活動で支援頂く事が難しいなら活動費で支援頂く
3. 参加費は3.5万⇒7万にUPしないと 採算が取れないが、7万では、参加見合わせの企業が出そうなので、5万までで押さえられるよう調整(説明会のSPECを見直し)する
⇒もし、5万しか徴収しなければ、近畿支部として30万吐き出すことになるため

【 2 】 業界研究会参加後 卒業して近畿に就職した人への支部行事への参加要請

1. H27以降卒業者(業界研究会参加世代)への連絡24名 返事 16 名 参加1名
2. 要因と思われるのは、同年代では集まっているのに、この会は 敷居が高い(大先輩がいる)。知っている人がいない。など と思われる。
3. 昨年のように、若い人たちだけの集まりを行う。来てくれた人にリピータになってもらう。(今回 1名)⇒10月21日開催
4. 若い年代の人に幹事を引き受けてもらう。幹事になってくれた人が参加しているので、自身も行ってみよう。と思っってもらう。
5. 大学との連携(同期の集まりの情報を掴んで支部に流す。⇒支部役員がその集まりにお邪魔し、交流を深める)

【 3 】 年会費納入率向上の手立て

1. 近畿支部の取り組み
 - ①試験的に事務局在籍会社(デンロコーポレーション)在籍者の納入実績を調査し、未納者に納入の協力を依頼 :9名納入
 - ②支部役員の納入実績を調査し、未納者に納入の協力を依頼 : 3名納入
 - ③H29 説明会 兼 新年会 参加者の 納入実績を調査し、未納者に納入の協力を依頼 :24名納入
 - ④H29 総会 参加者の 納入実績を調査 ⇒ H28 分は全員納入済 ⇒ H29 分の納入を依頼 :13名納入(7月25日 本部へ送金予定)
 - ⑤H29 総会 不参加者の 納入実績を調査し、未納者に納入の協力を依頼: ?

2. 本部へ確認・提案

- ①名簿の6～9頁に記載の役員の納入実績調査⇒未納者に納入の協力を依頼(もし まだなら)
- ②企業の在籍者が10名越えの 納入実績調査⇒職場班長と一緒に 未納者に納入の協力を依頼