

平成15年度 第三回 総務企画委員会 議事概要

日時：平成15年11月5日(水) 15:00～17:30

場所：建築士会 会議室

出席者:(委員長) 前川直彦
(副委員長) 花方威之
(出席委員) 栗原護 田嶋裕美 平山征宏
南野英行 今井淳子
(オブザーバー) 児玉達朗(青年委員会)
(事務局) 鷺谷事務局長
(欠席委員) 岩撫忠昭 長井邦夫 吉田一弘

報告事項(確認事項)

- 1.平成15年度 第2回 総務企画委員会 議事概要について
一部(建築士法に関する事項)を削除し、了承される。

- 2.総務企画委員会のホームページについて

議事概要の付属資料としての委員会構成のイメージ図について、児玉オブザーバーから確認があり、関連して、質疑がある。

問:「建築ネットワーク」については、どのような位置づけになるのか。

答:「建築ネットワーク」については、総務企画委員会で議論していないので、答える立場にない。

ただし、委員会を支援する方法として、青年委員会が他組織(支部、女性委員会等)と協調した仕組みを作ることを妨げるものではなく、また「建築ネットワーク」が女性委員会等、他組織の活動を制約するものでもない。

議題

- 1.建築士会総会の開催時期について

花方副委員長より、資料「総会開催時期と開催回数について」の説明があり、その後、討議が行われた。

「現状で支障が生じていないこと」を強調すべきとの意見があり、一部修正することです承される。

修正文については、委員長、副委員長に一任される。

また、本文書は、総務企画委員会の意見として齊専務理事に報告することとし、その取り扱いについては、齊専務理事に一任する。

なお、本文書(資料)は、建築士会の考えであるが、文理解釈(解釈の権限は県)をしたものではないので、非公開とする。

2. 建築士会の活性化と会員増強策について

前回議事概要付属の〈検討資料〉「建築士会の活性化と会員増強策について」を基に討議を進める。

主な意見

資料の収集

資料として「建築士会の経営状況」が必要である。

資料の収集 (6)に建築士会の経営状況を加え、(6)を(7)に、(7)を(8)とする。

(1)から(6)まで、事務局担当として、次回に報告してもらうこととする。

(現有資料で、どこまでの内容になるかの報告も含めて)

横浜支部で、支部会員の要望をアンケート調査した。(FAXを活用)

支部役員への支部活動についてのアンケートも行っている。(横浜)

他支部でも同様な調査を行っているのではないかと。

女性委員会でもアンケート調査を実施したことがある。

青年委員会では、「契約約款のモデル」の要望があった。

単独に調査しなくても、既存アンケート資料を活用したり、総務企画委員会でフォーマットを定めて、各委員会等会議の場で配付・調査することも出来るのではないかと。

(7)のアンケート・フォーマット(案)の作成を田島委員、今井委員にお願いし

(8)については、児玉委員、南野委員にお願いすることとした。

取り組むべき施策

学生会員制度の創設を是非お願いする。(愛知県では実施済)

(注)学生会員：準会員ではなく、学生の負担軽減のため、会費を安く設定する。

39歳以下の会員は、二十数パーセントに過ぎず、新規会員の減少から、その割合は更に小さくなる。

会社単位、団体単位で会員の勧誘を行うのには反対である。建築士会の経営上の目的で会員増を図ることに反対する。

建設業協会や事務所協会といった他団体との性格的区別が紛らわしくなる。

企業単位で会員が入ると企業と個人の区別が出来なくなり、建築士会活動の妨げになる。

建築士会の活動のため、会員にはボランティア精神が不可欠であり、義理で入会した人は不適當である。

勉強会は出来るだけ多く、安い会費で開催してほしい。

従前発行していた「建築確認の手引き」は、今どうなっているのか。

士会の財政的な問題であれば、事務局での経費削減の努力(事務所賃料が高い)や会員のボランティアによる支援を求めるなど工夫をすべきでないかと。

建築士会のパンフレット(業務案内)が欲しい。1月末予定の事業に間に合わせられないかと。

パンフレット作成については、齊専務理事と個別に相談することとした。

(ウ)として、「建築士会の経営改善と(会員等による経営)支援」の項を追加し

たらどうか。

建築士会の予算についての議論も必要になる。

3. その他

次回開催日は、「平成15年12月3日(水) 午後3時から5時まで」とする。

A . 現状把握

資料の収集

- (1) 会員数の推移（年齢、職業別）
- (2) 資格取得者数の推移と会員登録数（年齢、職業別）
- (3) 会費未納者数の推移（年齢、職業別）と現状の督促方法
- (4) 講習会開催の状況（参加者数、参加費用、収支結果）
- (5) 退会者の推移と退会理由（会費未納の理由）
- (6) 建築士会の経営状況
- (7) 会員は、建築士会に何を求めているか。
（メリット論：どのような実質的利益があるか。）
 - ・ 資質向上
 - ・ 最新情報の取得
 - ・ 行政動向の情報等
- (8) 会員は、建築士会に何を求めているか。
（魅力論：どのような間接的利益があるか）
 - ・ 異業種間の交流
 - ・ ボランティア活動への参加
 - ・ 行政への提言等

B . 課題抽出

課題

- (ア) 会員の減少とその対策（人に主眼を置いた課題）
 - (1) 会員数の減少と建築士会の経営難
 - (2) 未入会資格者の入会促進の行き詰まり
 - ・ 非会員との交流機会の不足
 - ・ 新規資格取得者へのPR不足
 - (3) 会費未納者への対応

- (イ) 建築士会の活性化と魅力の創造（士会活動に主眼を置いた課題）
 - (1) 会員へのメリット・魅力の創造
 - (2) 会員要望に応える新規事業の企画

- (ウ) 建築士会の経営改善と会員等による経営支援
 - (1) 建築士会の事務経費のコスト削減
 - (2) 会員のボランティアによる支援
 - (3) 予算のより有効な活用

C . 取り組むべき施策

施策の事例

(ア) 会員の増員対策

- (1) 会員数減少の歯止め策
- (2) 新規資格取得者の入会促進
 - ・登録手続時における連絡先の調査（任意による協力依頼）
 - ・講習会等の案内送付に併せての入会案内送付
 - ・建築士会業務のPR（ガイダンス）
- (3) 既資格取得者への入会促進策
 - ・企業、団体への個別訪問による建築士会加入の勧誘
- (4) 退会者（退会希望者）への慰留策

(イ) 建築士会の魅力づくり

- (1) 会員要望に応える事業を企画
 - ・会員からの要望を聞き取るシステムを策定（出前アンケート）
 - ・事業企画への要望の反映方法を体系化
- (2) 会員外（一般県民を含む）の人との交流機会の創造
- (3) 建築士会から行政への提言、意見具申（斜面地マンション問題等）
- (4) CPD制度及び専攻建築士制度と会員募集の連携
- (5) 企業とタイアップした事業の企画
 - ・魅力ある事業の掘り起こし
 - ・建築士会の経費負担の軽減（収益事業、増収策）
 - ・事業（講習会等）回数の増加