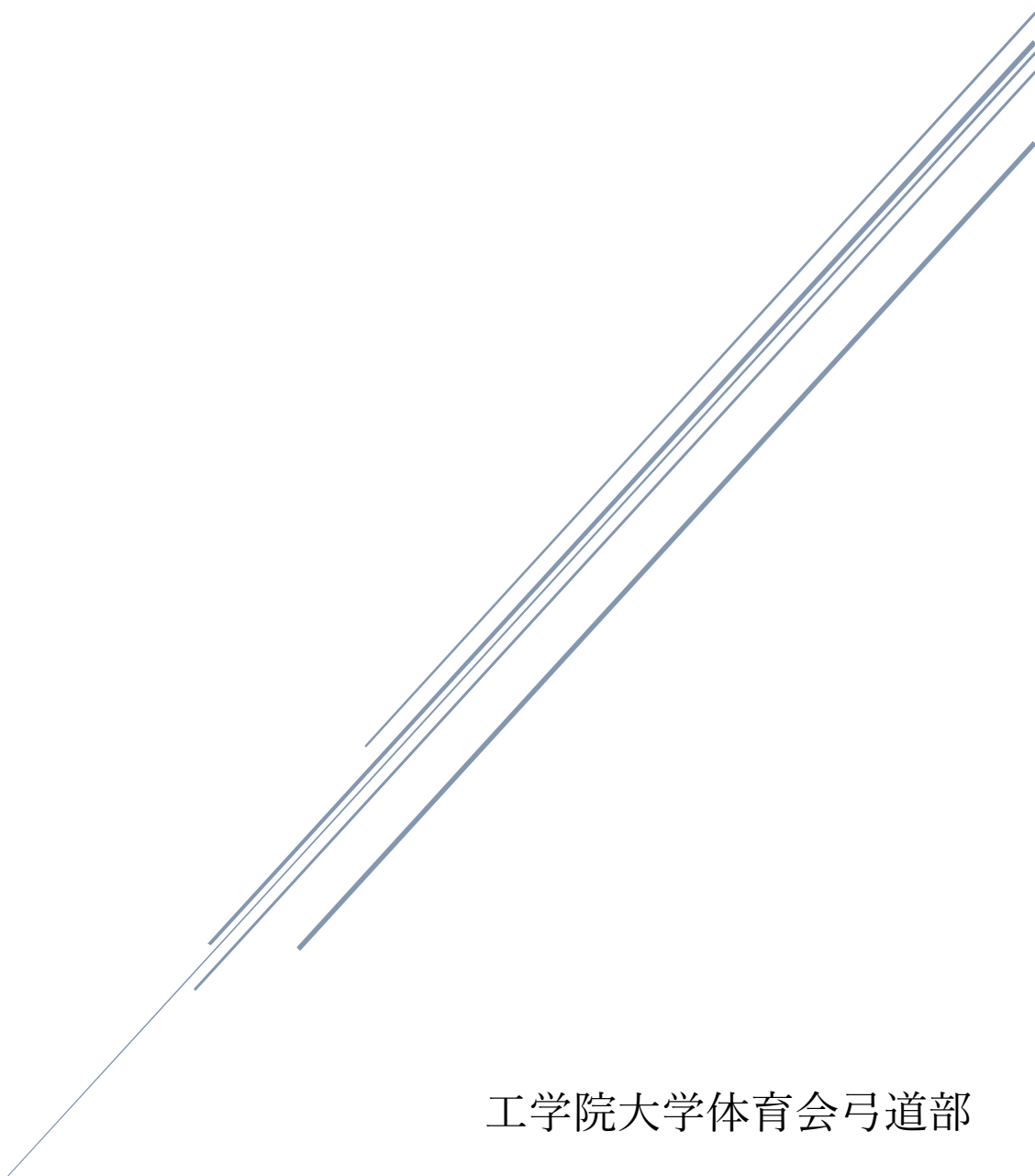


弓道部 OB 会刷新提案資料

令和二年二月二十四日



工学院大学体育会弓道部
資料作成者代表：中田 竜平

内容

第1章 経緯と現状把握	2
1-1 経緯	2
1-2 現状把握	2
1-2-1 現役生と直近卒部生の概観	2
1-2-2 工弓会の概観（現役生・直近卒部生観点）	2
第2章 現状の工弓会の問題点	3
2-1 会員数による問題	3
2-2 アクティブ会員層の問題	4
2-3 資金調達の問題	4
2-4 現役生との関係性の問題	6
第3章 提言	7
3-1 OB会刷新案内容	8
3-1-1 名称	8
3-1-2 目的	8
3-1-3 会員	9
3-1-4 会員情報の取り扱い	9
3-1-5 財源	10
3-1-6 役員と組織体制	11
3-1-7 事業内容	12
3-1-8 収支バランス	14
第4章 参考事例	18
4-1 東京大学の事例【赤門弓友会】 一橋大学の事例【一橋梓会】	18
4-2 東洋大学の事例【清弦会】	18
4-3 成蹊大学の事例【蹊心会】	18
4-4 首都大学東京（東京都立大学）の事例【八節会】	18

第1章 経緯と現状把握

1-1 経緯

我々は、2016年頃に現役生の部活方針を部活としてあるべき形へ大きく転換させ、練習日程や試合数、日頃の練習の細部まで変更いたしました。その頃から、工弓会との温度差や、現役生に対する関係性などの点でギャップを感じておりました。しかし、現役生と工弓会の双方のみでの話し合いでは互いの利益の押し付け合いとなり、平行線のまま、現状維持という形に収まるしかありませんでした。そして2017年に起きた問題で、双方の意識のずれが明白になり、結果的に現役生側は廃部の危機に陥り、工弓会側は現役生から関係性を絶たれるという大きな問題に発展してしまいました。そのため、卒部しOBとなった我々は、諸問題の解決に向けて、提言書を作成するに至りました。

1-2 現状把握

1-2-1 現役生と直近卒部生の概観

現状の弓道部は以前と比較して運営環境に大きな変化はなく、部活としてあるべき姿を目指して練習や試合を行っております。指導環境については新しく弓道部の中で直近の工弓会に所属していない卒部生を集めて「指導部」を組織し、弓道部の方針転換時から工弓会にお願いをしていた指導面の補助という問題は解決されております。工弓会に入会していない直近の卒部生の中で毎年援助金として5万円支出をすることを目標としており、昨年度も、現役生の中で課題となっていた私物管理環境の改善のためとしてロッカー設置に対して援助金を支出いたしました。現役生の中には依然、工弓会に不安感を持つ者もあり、2020年卒部生は現状の工弓会には入りたくないということを話しています。

1-2-2 工弓会の概観（現役生・直近卒部生観点）

卒部生観点から工弓会の現状を申しますと、現時点で直近の卒部生のみで現役生に対してこれまで工弓会に様々な理由で拒否されていた「指導補助」や「継続的な金銭的支援」に対して支援が可能であると確認できた為、現状の工弓会では難しいとされてきた事項は実は実現が可能で、不可能であった理由は工弓会全体での現役生支援の重要性が低い団体という推測をしております。

また2017年度に起こった問題では、現役生に対する現状把握能力や、部内での問題解決に対する意識等の、現役生に対して迷惑をかけないサポートという、OB会の大前提であるべき意識の欠如が疑われ、さらに会員の威圧的な態度や排除的な行動から、私利的に活動している卒部生の存在も推測しております。

これらの事項は現役生と卒部生双方の発展を妨げ、さらには部内、組織内の問題がより大きな問題になることで引き起こされる存亡の危機などに深くかかわる事項ととらえております。

第2章 現状の工弓会の問題点

上記の現状を踏まえまして、今後現役生との関係を回復し、双方のさらなる発展を行うために検討すべき問題点を、現役生と話し合い以下にまとめました。

2-1 会員数による問題

現在、工弓会は入会を選択した者が会員となる制度を採用しております。会員推移を古川様より頂きました2004-2013年の会員数推移をもとに試算してみますと以下のような結果になります。

表 2-1 会員数推移

会員数実績			会員数予測		
年度	入会数	会員数	年度	入会数	会員数
2004	6	6	2020	3.7	55.7
2005	5	11	2021	3.7	59.4
2006	4	15	2022	3.7	63.1
2007	4	19	2023	3.7	66.8
2008	6	25	2024	3.7	70.5
2009	6	31	2025	3.7	74.2
2010	3	34	2026	3.7	77.9
2011	3	37	2027	3.7	81.6
2012	2	39	2028	3.7	85.3
2013	2	41	2029	3.7	89
2014	3	44	2030	3.7	92.7
2015	2	46	2031	3.7	96.4
2016	2	48	2032	3.7	100.1
2017	4	52	2033	3.7	103.8

14年平均会員数：3.7名

14年平均会員入会率：49.4%

赤字：2017年度部会資料から引用

以上の評価から、これからの卒部生数との相関関係について以下の図にまとめました。

卒部生数と会員数の相関調査

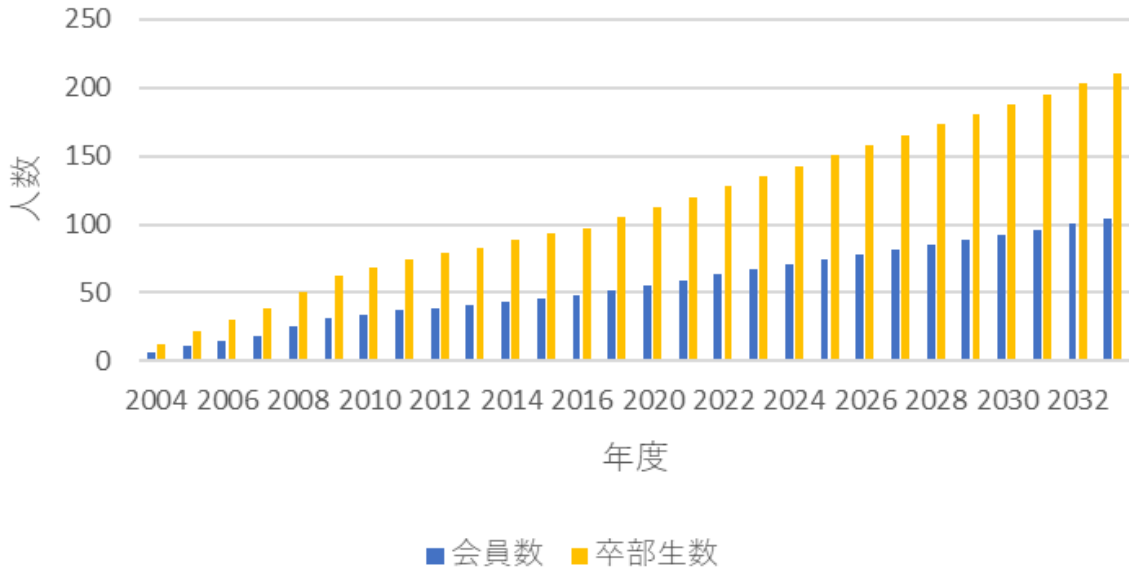


図 2-1 卒部生数と会員数の相関調査

以上の関係から、相関係数を算出すると 0.5 となり卒部生数と会員数が正の相関ではあるものの、相関関係は薄いことがわかります。

2-2 アクティブ会員層の問題

工弓会は 2006 年に発足され、今年時点で約 13 年目を迎えています。大学卒業時の卒部生が 22 歳と仮定すると、現在で最高 35 歳の卒部生が会員であることになり、創部年から数えると 40 代の卒部生も会員になっていることになります。これは諸大学 OB 会においては比較的若年層で組織されている OB 会となります。しかし、現実的には若年層が大半を占めているにもかかわらず、アクティブに活動している会員はごく少数であります。

そのため、毎年現役生と交流する会員は限定的になり、交流会数も最低限の範疇を超えません。この状況は、将来卒部生となり、多忙な社会人生活の中でも重要度を落とすことなくできる限りの活動をもって支援しようとする現役生に影を落とす状況であり、OB 会のみならず現役弓道部のモチベーション低下にもつながる重大な問題と考えられます。

2-3 資金調達の問題

現状の工弓会の資金調達は年 3000 円の会費と、その他パトロンによる寄付と認識しております。2017 年度の部会での提案では約 10 年後に毎年 10 万円以上の援助金の拠出を提案されていますが、先ほどの会員数推移から年間の収支を算出した概算を考えると次のような表になります。

表 2-2 収支予測推移

年後	年度	会員数	収入	支出			差額
			会費収入	固定支出	会誌	活動費	
0	2020	55.7	¥102,831	¥50,000	¥35,000	¥34,989	▲¥17,158
1	2021	59.4	¥109,662	¥50,000	¥35,000	¥37,313	▲¥12,652
2	2022	63.1	¥116,492	¥50,000	¥35,000	¥39,638	▲¥8,145
3	2023	66.8	¥123,323	¥50,000	¥35,000	¥41,962	▲¥3,639
4	2024	70.5	¥130,154	¥50,000	¥35,000	¥44,286	¥868
5	2025	74.2	¥136,985	¥50,000	¥35,000	¥46,610	¥5,374
6	2026	77.9	¥143,815	¥50,000	¥35,000	¥48,935	¥9,881
7	2027	81.6	¥150,646	¥50,000	¥45,000	¥51,259	¥4,387
8	2028	85.3	¥157,477	¥50,000	¥45,000	¥53,583	¥8,894
9	2029	89	¥164,308	¥50,000	¥45,000	¥55,907	¥13,400
10	2030	92.7	¥171,138	¥50,000	¥45,000	¥58,232	¥17,907
11	2031	96.4	¥177,969	¥50,000	¥45,000	¥60,556	¥22,413
12	2032	100.1	¥184,800	¥50,000	¥55,000	¥62,880	¥16,920
13	2033	103.8	¥191,631	¥50,000	¥55,000	¥65,204	¥21,426
14	2034	107.5	¥198,462	¥50,000	¥55,000	¥67,529	¥25,933
15	2035	111.2	¥205,292	¥50,000	¥55,000	¥69,853	¥30,439
16	2036	114.9	¥212,123	¥50,000	¥55,000	¥72,177	¥34,946
17	2037	118.6	¥218,954	¥50,000	¥55,000	¥74,501	¥39,453
18	2038	122.3	¥225,785	¥50,000	¥65,000	¥76,826	¥33,959
19	2039	126	¥232,615	¥50,000	¥65,000	¥79,150	¥38,466
20	2040	129.7	¥239,446	¥50,000	¥65,000	¥81,474	¥42,972

会費収入：2017 年度現在の納入者率（61.5%）で算出

固定支出：都学 OB 会費、各種積み立て

会誌：2017 年度総会議事録を人数に合わせて算出

活動費：2017 年度会計報告での活動費を人数あたりで算出

この表を見る限り、20 年たっても以前収支状況が不安定で総会資料にありました「10 年後に毎年 10 万円援助金として拠出」という目標は、達成が難しいことがわかります。

さらに、以下の図を参照すると約 42 年後に差額が 10 万円を超えるため、今の状況のような運営体制だと 42 年後以降に新しい支援事業を行うことができ、それまでは現状維持すらままならない状況であることも推測できます。

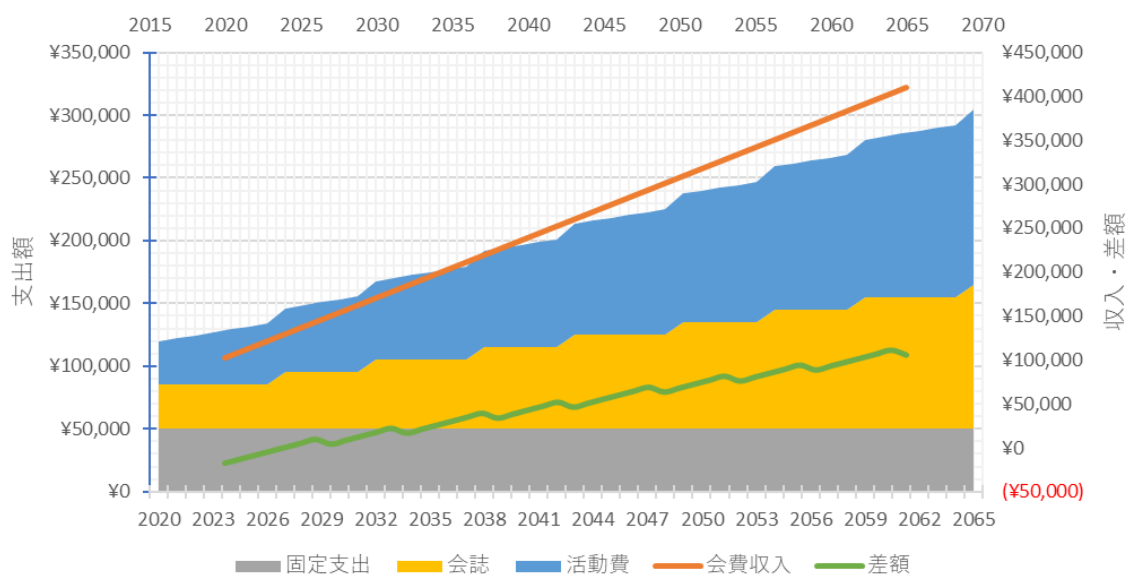


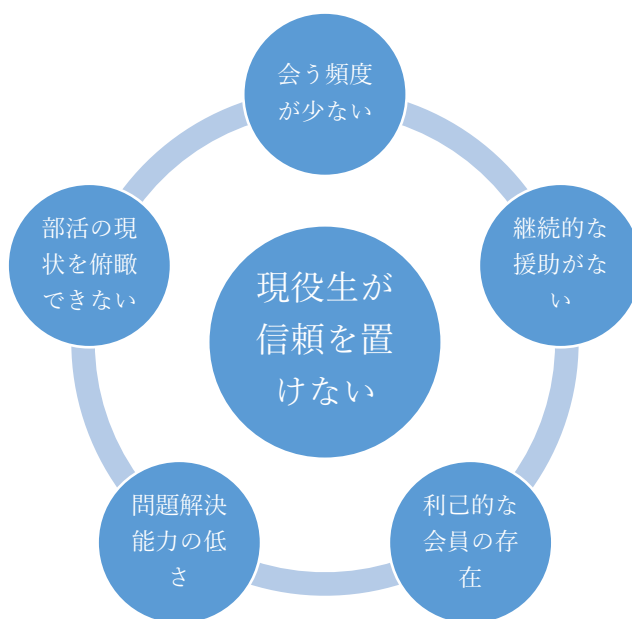
図 2-2 会費額と収支推移

2-4 現役生との関係性の問題

関係性がない状態になる以前は、両者の関係性を構築する手段は年に一度の懇親会等の飲み会や、工弓会弓道大会などの弓道を通じての交流をしておりました。しかし、財源を参加者から募る行事が大半のため、現役生が部活の行事に追加で出費しなければならず、負担も大きい関係構築手段だと言えます。

それに加え卒部生の参加率も少なく、現役生との関係性は以前から最低限度以下であったことが伺えます。

関係構築手段が乏しく、更に頻度も少ないため相互の信頼関係は低く、部内での問題を丸となって対処することが難しく、サポートしたくてもできないという問題があります。

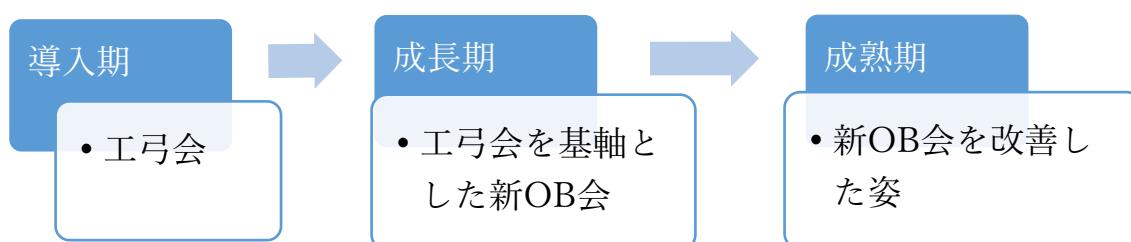


第3章 提言

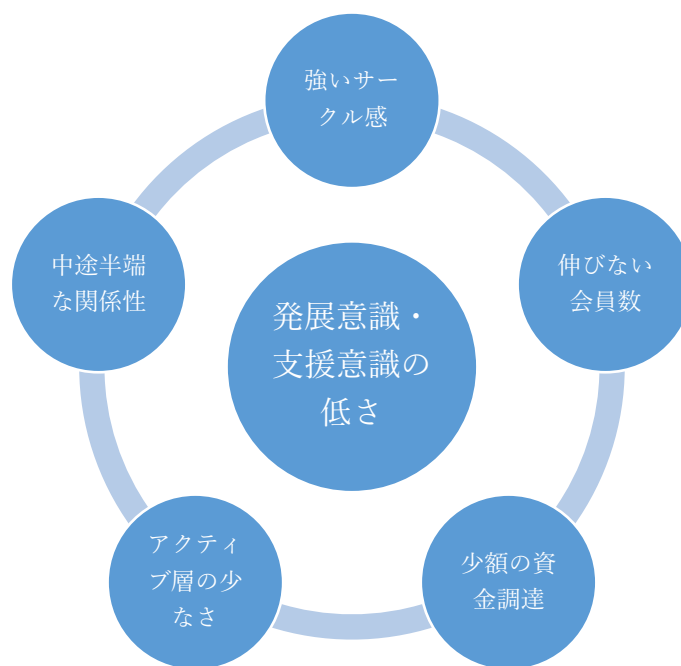
以上のような現状の問題点の相互作用により、工弓会の発展意識や現役生補助意識の低さをうかがい知ることができます。

その原因として、現状のOB会は創部初期の弓道部を参考に組織されているため、関係性や、その他の着眼点の優先度が低い状態であることが挙げられます。そのため現在の工弓会はOB会という組織の導入期の立ち位置であると考え、今後弓道部とOB会双方がさらなる発展を遂げるためには、成長期、成熟期の確立が求められます。

そこで我々は、一度OB会を自主解散という形で終局し、新たな方針のもと卒部生を集い再編していくことが最善であると考え、刷新案を以下に提言いたします。



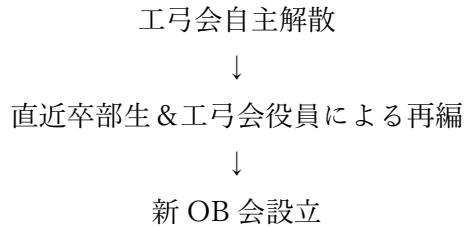
今後のOB会の理想的な展望



OB会の現状

3-1 OB会刷新案内容

上記にあったOB会の刷新内容について、以下に記します。なお、手順としては、



という形で進めていきたいと思えます。

3-1-1 名称

新しい名称は、現役生、卒部生双方の発展を期待し「翔雲会」とします（以下新OB会を翔雲会と称す）。この名称変更は、新しい関係性や組織構築をする意思表示として有効であると同時に、現役生の中にあるOB会の悪い印象を払拭するために行います。

3-1-2 目的

翔雲会の大きな目的は、

1. 会員相互の連絡親睦を図る
2. 弓道部を後援する

という2軸で方針や目標を定め、活動をいたします。

工弓会では弓道を行う機会の提供も視野に入れていましたが、卒部生の中で弓道続ける者は少数なため、あくまで目的に沿った追加事業という形式で行います。

3-1-3 会員

会員は弓道部に4年間在籍したものを卒部生として扱い、そのもの全員を会員として扱います。下記の図はその際の短期（10年）の会員数推移になります。

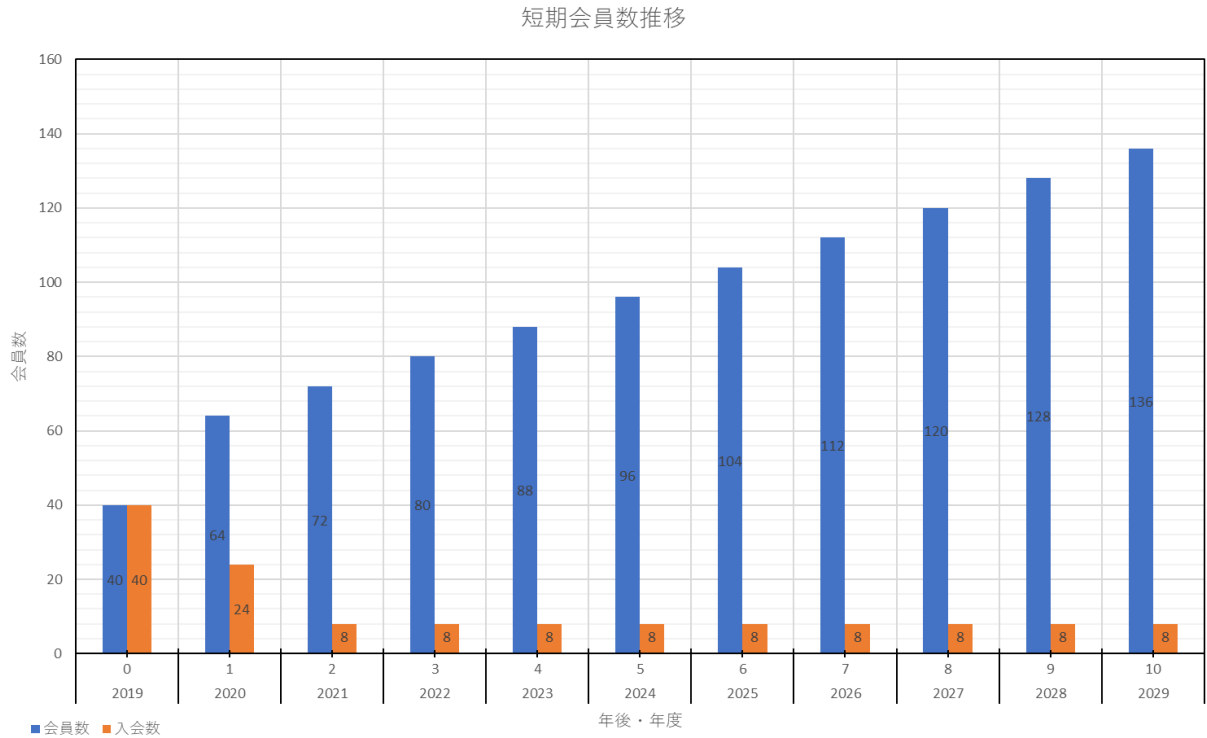


図 3-1 短期10年の会員推移

* 2019-2020 年度会員数：工弓会に加入しなかった直近卒部生＋工弓会からの流入予想数
入会数：平均卒部生（2019年部内予想）

この推移から試算すると、

- ・100人突破：2025年（6年後）時点
- ・500人突破：2075年（56年後）時点
- ・1000人突破：2137年（118年後）時点

となります。

尚、退会については特別な場合を除き、本人の意志があった場合のみ適応されます。

3-1-4 会員情報の取り扱い

翔雲会は会員に対して、個人情報（下表を参照）を取得します。個人情報のうち、メールアドレス等の連絡先に関しては連絡事項の発信や、その他連絡手段として使用します。

その他の情報に関しては開示に関する確認を行い、会誌などの記載、会費納入者の管理等に使用します。

表 3-1 個人情報取得

開示	取得情報						
	氏名	卒部年	学部	電話番号	アドレス	現住所	勤務先
開示確認	○	○	○	○	×	×	○
開示拒否	○	○	○	×	×	×	×
学年幹事	○	○	○	○	○	×	×

○：会誌記載 ×：会誌無記載 学年幹事：会誌の学年幹事欄に記載

3-1-5 財源

会員は一口 5000 円とし年度内会費として 1 口納めます。二口以上の入金があった場合は寄付金として会費に記載されます。(下図を参照)

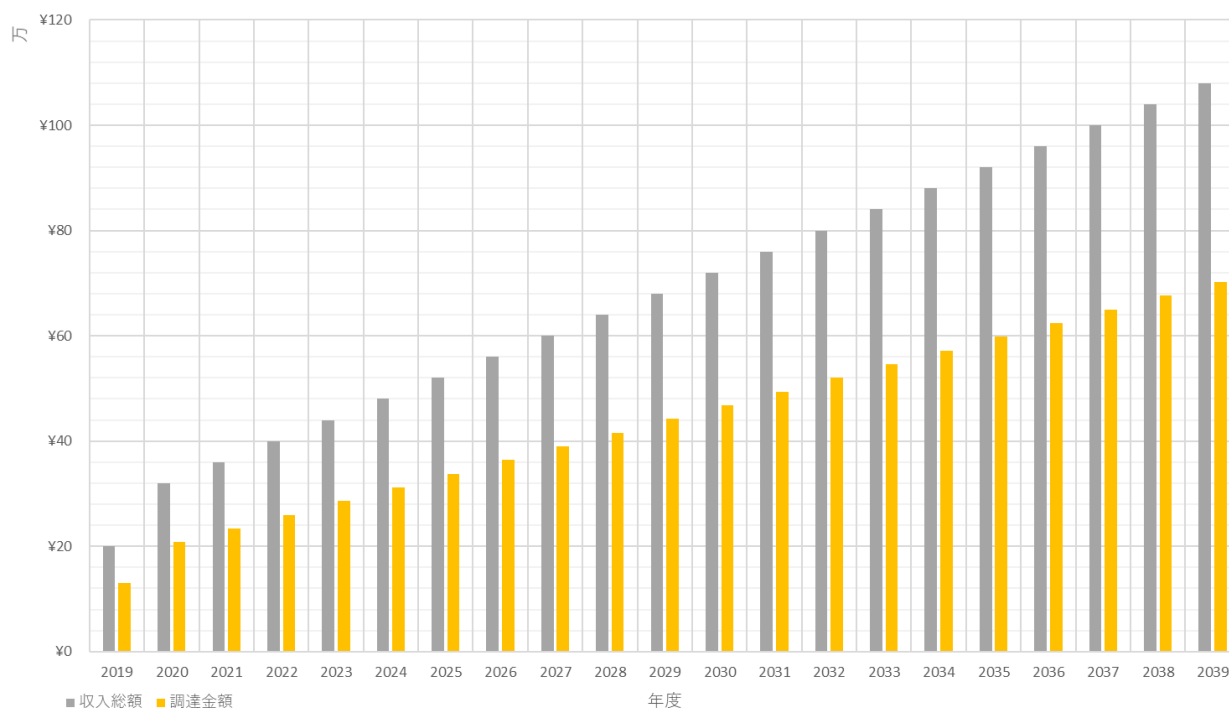


図 3-2 収入推移

*：調達金額：収入総額×{調達率(0.6)+寄付率(0.05)}

会費に関しては新たに 4 年の部費を廃止し、OB 会費として 5000 円を納めることも検討している。

3-1-6 役員と組織体制

役員体制は名誉職と運営職の2つに別れます。名誉職は会長一名と副会長二名からなり、主に代表者としての氏名の記載、運営職への助言をします。運営職は世話人複数名が「世話人会」を組織し翔雲会の運営や事務を一丸となって担います。その下に各会員の連絡役として学年幹事を置きます。(下記資料参照)

上記に加え、弓道部で施行済みの指導部を現役生と最も深い関係生の部門として設置いたします。指導部は、監督一名とコーチ複数名からなり、指導育成フォロー、翔雲会への現役生の現状報告・活動報告、大会への引率を行います。(下記資料参照)

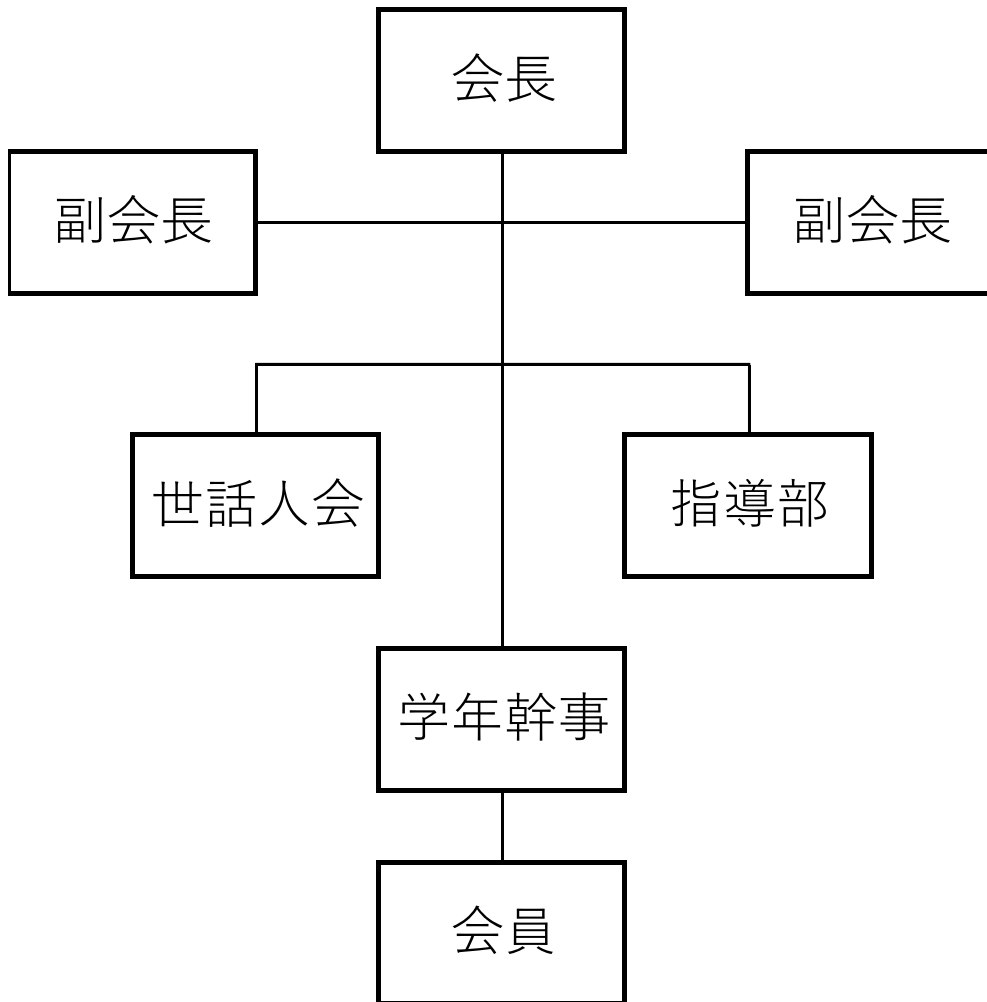


図 3-3 翔雲会組織図

3-1-7 事業内容

事業内容は会員の親睦を図るという目的で、会誌事業、懇親会の開催を行い、現役生の後援という目的で、資金援助、親睦会の開催、指導部の派遣を行います。

3-1-7-1 会誌事業

会誌は財源に余裕があれば毎年発行し、会費を取めた会員と現役生に一部ずつ配布し、その他の会員は随時購入する形になります。

内容は翔雲会と弓道部の双方から文章を集め記載するとともに、翔雲会の会員名簿も記載されます。(下表参照)

表 3-2 会誌内容

会誌内容(暫定)	
翔雲会	弓道部
活動報告	活動報告
収支報告	卒部生寄稿文
総会審議報告	試合戦記
寄稿文	現役生名簿
慶弔	
会員名簿	

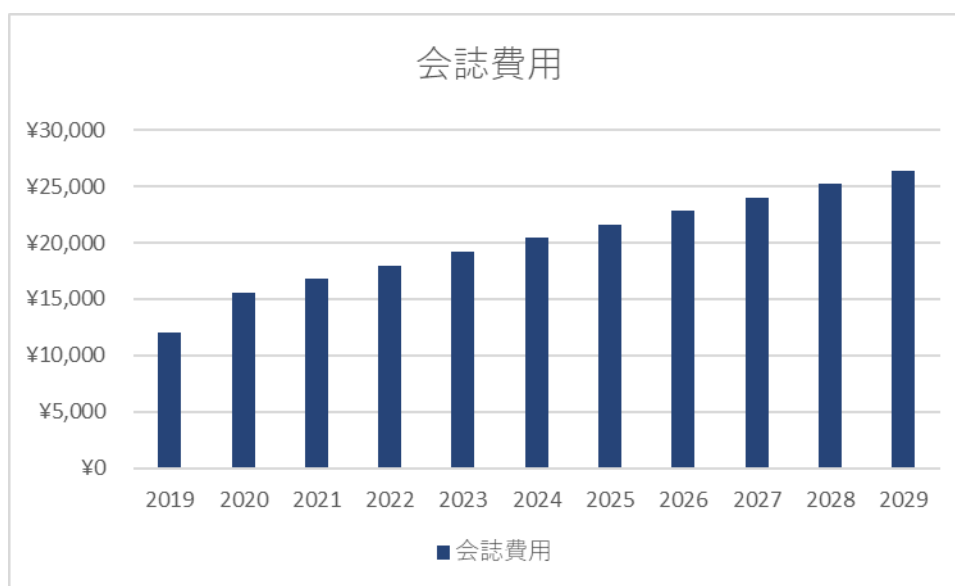


図 3-4 会誌費用

3-1-7-2 懇親会開催

懇親会は年に一度、卒部生のみで行なわれます。費用面に関しては会員から随時徴収する形を取り、最終的に一部を翔雲会が負担する形で行います。懇親会は主に総会后に行い、役員同士の信頼構築や、社会人同士での関係性構築、卒部生同士での同窓会等の位置づけで行なわれます。

3-1-7-3 資金援助事業

資金援助は援助金、表彰金、初心者基金、全日遠征費の4つを基軸として拠出いたします。初年度から全額援助は厳しいので段階を分け、割合性にして拠出し、徐々に増加させていく形を取ります。尚、資金援助の優先順位は現役生と協議のもと決定いたします。以下に内容を記します。

3-1-7-3-1 援助金

援助金は毎年一定額を現役生に拠出する資金のことを指し、弓道部は特別な支出がない場合は各種親睦会の費用の一部に充てられます。この資金は現役生に対する資金援助の中で一番優先度が高い項目になります。初期段階では毎年5万円を目標として設定し、随時金額を更新いたします。(2019年度は直近卒部生のみで実行済み)

3-1-7-3-2 表彰金

表彰金は部活に対し日頃の活躍を讃えることを目的にして、毎年の現役生の総会時に表彰します。対象者や金額は検討中ですが、構想段階の対象者一覧を記載いたします。

表 3-3 表彰関係内訳

表彰内訳	対象者	人数	金額
皆勤賞	練習に休みなく参加した者	若干名	¥5,000
男子リーグ戦的中率賞	男子リーグにおいて、期間中の的中率上位者	二名	¥10,000
女子リーグ戦的中率賞	女子リーグにおいて、期間中の的中率上位者	二名	¥10,000
皆中賞	記録される練習/試合において、皆中した者	若干名	¥5,000
月間最高の中率賞	月間の練習歩付において、最高の中率であった者	一名	¥3,000
功労賞	部活の活動において、特に貢献した者	四名	¥3,000

3-1-7-3-3 初心者基金

初心者基金は部活に在籍している初心者部員に、入部三年後に2万円を授与するために行う事業で、初心者と経験者の部活に支出する金額の差を埋める目的で行います。

3-1-7-3-4 全日遠征費

全日遠征費は毎年8月頃に行なわれる「全日本学生弓道選手権大会」に参加する選手のために拠出するもので、主に選手の交通費に対して使用される目的で援助いたします。

3-1-7-4 親睦会開催

親睦会は、現役生と卒部生との親睦を図る目的で行なわれます。基本的にはリーグ戦打ち上げのある11月中旬からリーグ戦壮行会として8月下旬に行うものとします。

金額は現役生の参加分を翔雲会が負担し、卒部生の参加費は自己負担という形にいたします。

3-1-8 収支バランス

最後に翔雲会の収支バランスを下表に記載します。援助金事業等については、収支バランスを一定に保つために、導入期(8年)、成長期(8年)、成熟期(9年)として考え、各期間において随時目標を設定し活動いたします。

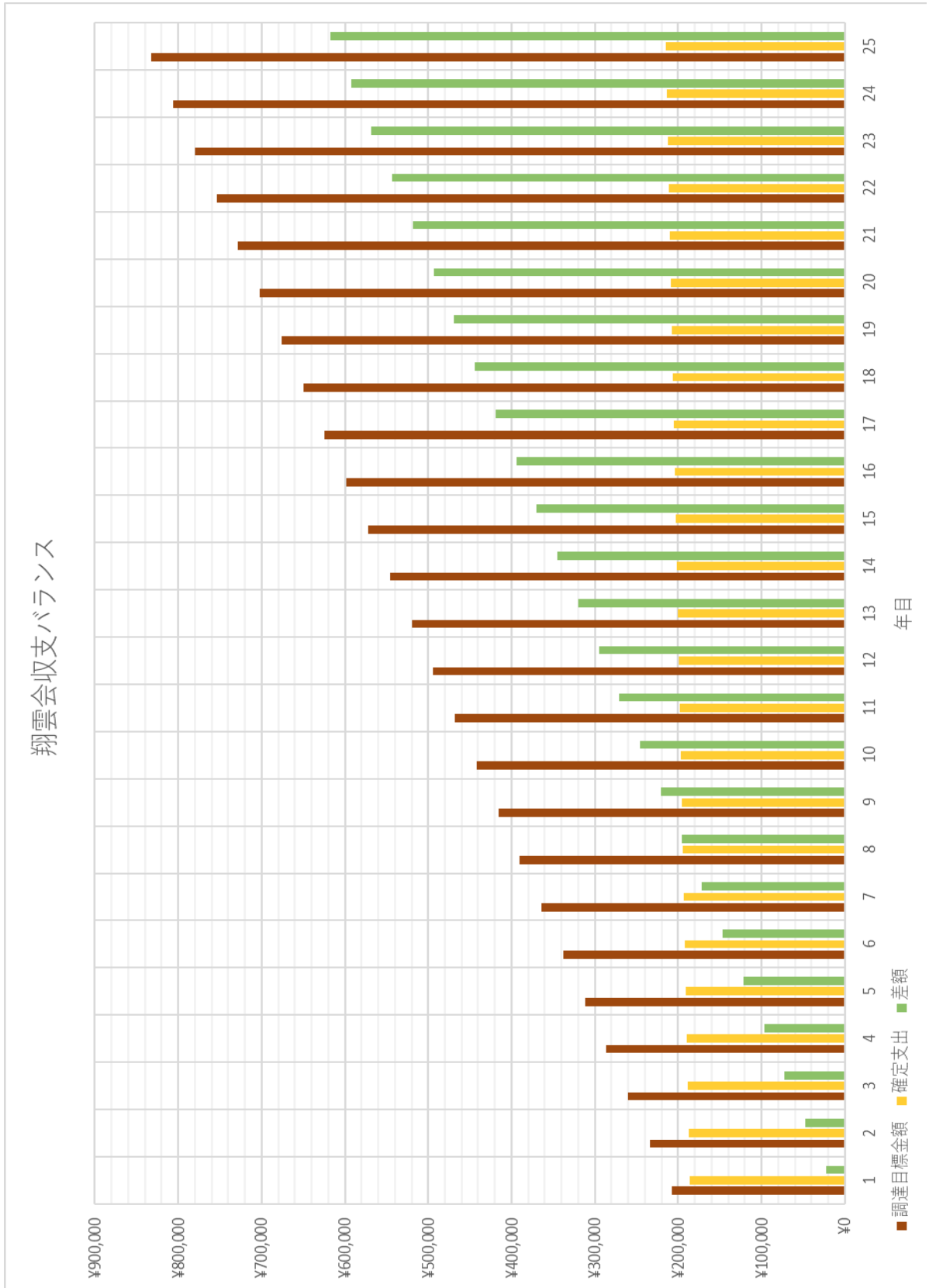


図 3-5 収支バランス全体

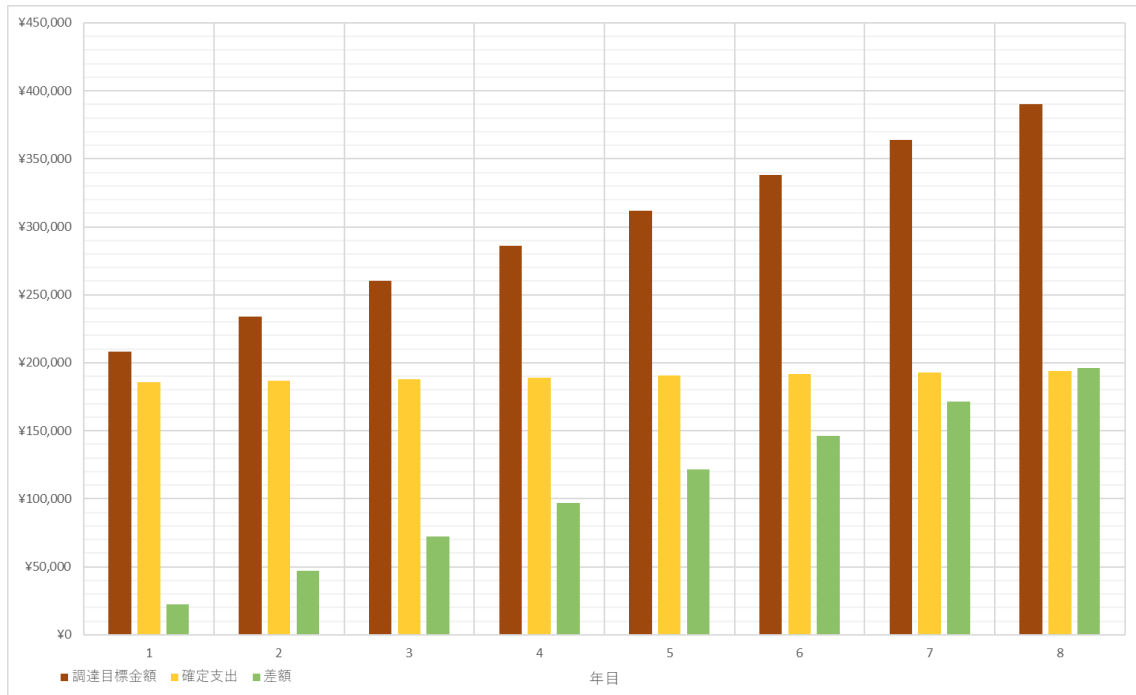


図 3-6 導入期収支バランス

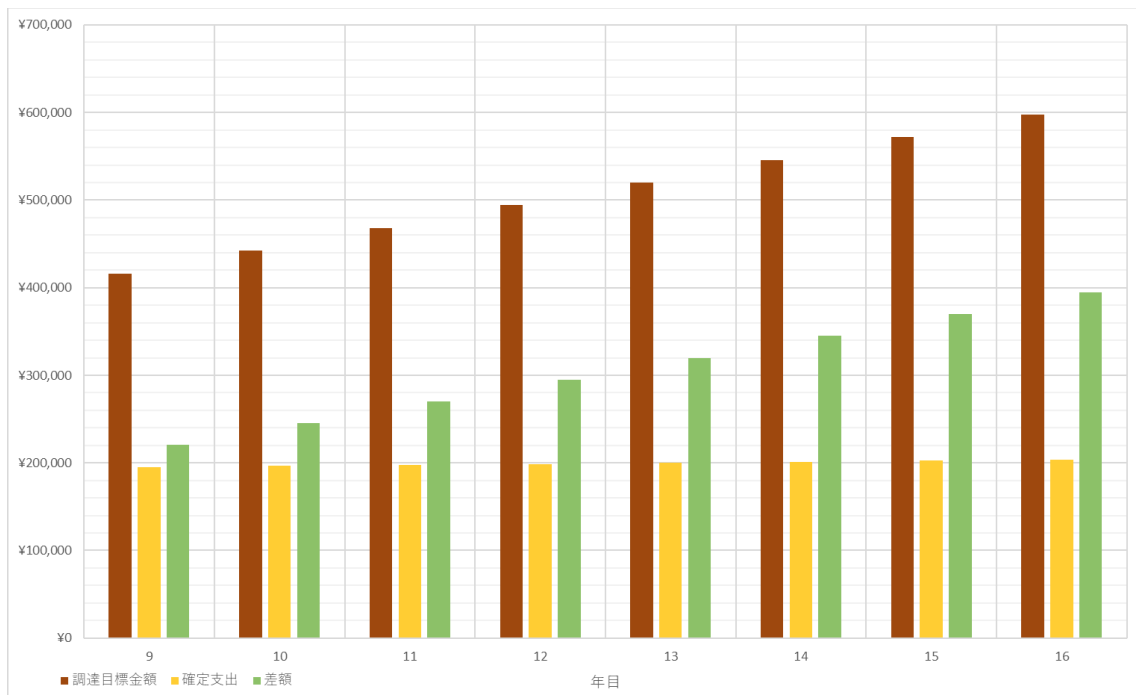


図 3-7 成長期収支バランス

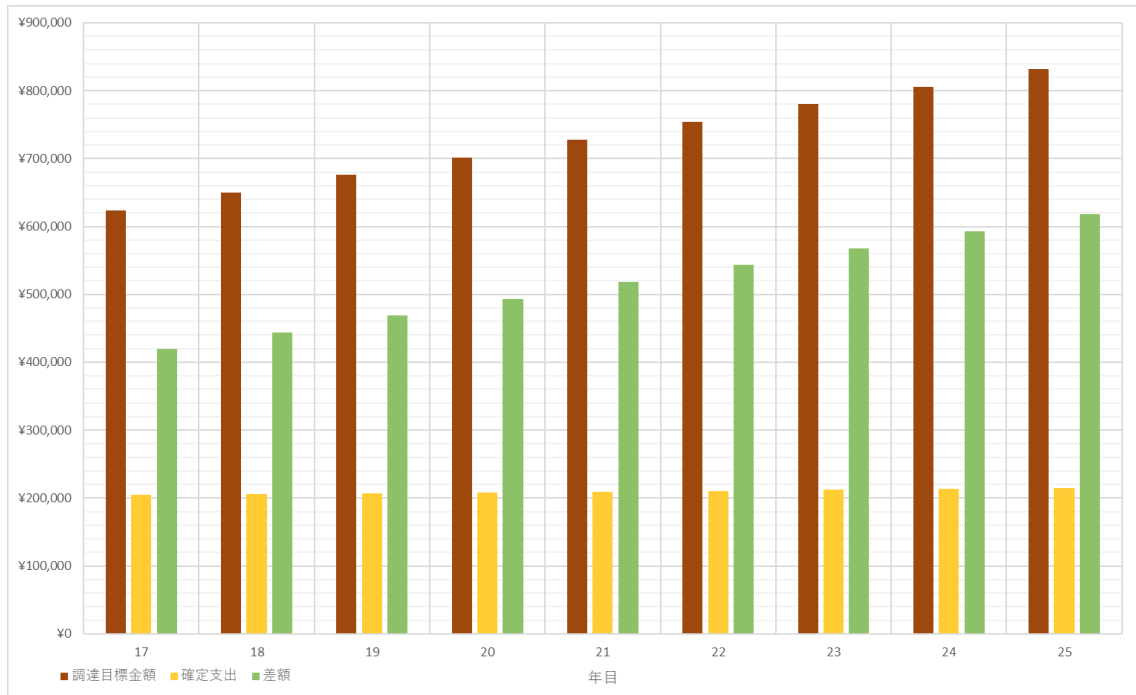


図 3-8 成熟期収支バランス

第4章 参考事例

4-1 東京大学の事例【赤門弓友会】 一橋大学の事例【一橋梓会】

概観：世話人会を組織した世話人を中心とした組織体制、歴史が古く数多くの卒部性を輩出しているため、収入も安定、会費納入率は約45%。指導部派遣あり。

会費：10000円（一橋梓会は1万5千円）

運営体制：世話人会

事業：射会、懇親会、会誌発行

現役生援助：指導者派遣、合宿金補助、遠征費補助

4-2 東洋大学の事例【清弦会】

概観：運営役員は存在するが、会の運営は最低限の活動。主に現役生に重点を置いており、若年層の卒部生による指導補助や師範の派遣、現役生との交流行事が盛んに行なわれている。

会費：5000円

運営体制：役員会

事業：合同射会、懇親会、試合応援

現役生補助：補助金制度

4-3 成蹊大学の事例【蹊心会】

概観：特徴としては、4年時に弓道部とは別に四年間の部費(4万円)をOB会に納める事になっており、社会人になって間もない卒部生の負担を和らげる効果を目的としている。この会も指導射を派遣しており、同時に現役生の懇親会に積極的に参加する卒部性が多い。

会費：1万円

運営体制：役員会

事業：懇親会の参加、試合応援

現役生補助：全日資金援助、懇親会援助金

4-4 首都大学東京（東京都立大学）の事例【八節会】

概観：弓道部OB会の中では特殊な会費制度であり、年5000円を払って会員で居続けるか、一括で7万円を払って生涯会員になるかの二択に迫られる。OB会としての運営は最低限でこちらも主に現役生に対する支援を積極的に行っている。

会費：5000円/70000円

運営体制：役員会

事業：射会、指導支援(卒部1年目がコーチ)、祝勝会企画、後援金