

会議名	第 46 期 一八会 会費を考える会議事録			2025 年 12 月 3 日		
				書記	北浦	
議 題	会費の運用について考える					
日 時	2025 年 11 月 21 日(金) 18:30~20:30		場 所	姫路商工会議所 502 号室		
参加者	役 職	氏 名		役 職	氏 名	
参 加 者	会長	菅原	州平	出席者	井上	敦司
	副会長	北浦	宏祐		北野	仁盛
	会計	堀	良介		衣笠	慶紀
	幹事	表	宏明		田村	彰朗
	幹事	岡本	康寛		富田	俊治
	幹事	清水	風馬		松ヶ下	恭平
	幹事	中村	和丸		三木	義基
					八杉	守彦
					柳川	吉教
					渡辺	政雄

No	表 題	内 容
1	会 長 挨拶 及び 主旨説明 菅原会長	<p>「会費を考える会」に参加頂き、ありがとうございます。</p> <p>総会時にもお伝えしたように、物価高や運営費の増加傾向が続いており、一度会費とお金の使い方を考える場を設けたいと思い本日の会を設定した。本日の議論は「結論ありき」ではなく、座談会形式で自由に意見交換したい。開催時期を 11 月にした理由は 46 期として運営とお金の使い方がある程度経験した状態で振り返りを行いたかったためと、本日の議論の内容において総会審議事項が出てきた場合に再度議論の機会を取れるためである。また三役経験者以外の会員は会計資料を見る機会が少ないと思われる。経営者の集まりである以上、組織のお金の流れを知らずに活動することは望ましくないと考える。会計について初めて知る方にも分かりやすいように資料説明を行いながら進めたい。質問があれば随時受け付ける。</p>
2	座談会① 資料説明等 菅原会長 堀会計	<p>①過去 10 年の運営コストの可視化</p> <p>【収入の部】</p> <p>1. 年会費(現役) 金額:1 人あたり 8 万円 会則には規定はないが、年度途中入会者については 4 万円(半期分)</p> <p>2. 年会費(シニア) ~2021 年度:1 人 1 万円。 2022 年度~:1 人 5,000 円 に変更。</p> <p>3. 入会金 新入会員からの入会金 3 万円</p>

No	表 題	内 容
		<p>4. 特別会費(視察研修) いわゆる 受益者負担分。 11月の視察研修時に参加者から徴収する会費。</p> <p>5. 定例会参加費(シニア) シニアが定例会に参加する際、1回 5,000円を徴収し収入化。</p> <p>6. 懇親会参加費(新年) 2024年度新年例会より、現役会員からも7,000円を徴収している。 2023年度までは、新年例会の懇親会費は定例会費の中から賅っていた。 45期から「例会は新春講和部分で懇親会部分は通常時の懇親会と同様に別途徴収する」方針へ切り替え。</p> <p>7. 懇親会参加費(臨時/弁当徴収等) 2020年度、2023年度、一部の今新会(懇親会)の際に徴収した弁当代等を収入計上。</p> <p>8. 特別会費(分科会) 過去、講師を呼んだ分科会において、受益者負担を徴収したことがあり。 近年は分科会費を抑える傾向にあり、受益者負担は発生していない。</p> <p>9. 特別会費(周年事業) 5年毎の周年事業の際に、現役・シニア双方から特別会費を徴収。 シニアからの協力金(花代)等も含まれる。</p> <p>10. 入金・雑収入 割り戻しや利子など細かな雑収入等。</p> <p>【支出の部】</p> <p>1. 定例会費(会場費) 商工会議所の会場費、スクリーン使用料等を年間分まとめたもの。 2018年度までは「一八会割」のような割引があったが、その終了に伴い単価がやや上昇。商工会議所の値上げもある。 またコロナ禍(2020~2021年)以降、密を避けるため大部屋を使用する機会が増えた影響で会場費が増加していた。</p> <p>2. 定例会費(講師料) 定例会で外部講師を招いた際の講師料。 何回外部講師を招くかにより年度差が大きい。単価も上昇傾向にある。</p> <p>3. 定例会費(総会費) 4月の総会会場費+総会后懇親会の飲食費。かつては20万円台で収まっていたが、最近では30万円前後へ上昇。また現在、清交倶楽部より「そろそろ値上げを」と打診が来ている状況。さなる増加が懸念される。 コスト抑制策の提案としては ・立食形式への変更し、設定人数を減らす。 ・会場スペースを縮小する(実施中)等</p>

No	表 題	内 容
		<p>4. 定例会費(新年)</p> <p>7階会場(701・702)および1階展示室の使用料等。 部屋のグレード・使用時間・展示室利用の有無により料金変動。 以前は「飲食を清交クラブで行えば展示室の室料は無料」というような 取り扱いもあった模様 料金体系変更・時間延長料等もあり、近年は6～8万円台まで上昇。</p> <p>5. 視察研修費</p> <p>視察先への交通費・宿泊費・見学費用等。 予算の中でも最もウエイトが大きい項目。 過去の会費負担額(受益者負担差引後)を見ると、 2014～2017年度頃は会費から約100～130万円前後を充当。 コロナ禍から近年は会費から85万～75万円程度とやや抑制傾向。 今年は約98万円程度を会費からの負担となる見込み。</p> <p>6. 新年懇親会費</p> <p>清交クラブへの支払い分。</p> <p>7. 分科会費</p> <p>年2～3回実施することを想定。 例:筋肉体操の講師料、体操用マット購入等。 近年は全体的に抑え気味の運営となっている。</p> <p>8. 会員増強委員会費</p> <p>2018年度より発足。会員増強のための活動費。 2020年度はコロナのため活動自体が行えず、支出なし。</p> <p>9. 周年事業費</p> <p>5年ごとに実施される周年事業の費用。 大規模な周年(30・40周年等)では大きな支出となり、小規模な5周年単 (25・35周年等)は比較的コンパクトに実施される傾向。</p> <p>10. ホームページ改修・管理費</p> <p>2017年度に現行ホームページを新規構築。 2019年・2022年に大規模なメンテナンスを実施。 年間の管理費(ドメイン費+サーバー代)として、概ね1万6千円前後 将来の改修に向けて、年間3万円程度を積み立て的に計上している 年度もあり。</p> <p>11. 慶弔費</p> <p>通常は10万円未満だが、2020年度は災害見舞金(会費の割り戻し)として 約110万円を計上。コロナ禍により極端に支出(活動)が減ったため。</p> <p>12. 広告費</p> <p>商工会議所の会報へ名刺広告掲載費として、年2回(各11000円)を 計上。</p>

No	表 題	内 容
		<p>13. 消耗品費 会員配布手帳、新規会員の写真代、シール代等。 以前は 10 万円程度だったが、物価高・仕様変更等により近年は 15～19 万円程度に増加。</p> <p>14. 通信事務費 郵送費・通信費・事務用品等。</p> <p>15. 分担金(商工会議所) 年間 10 万円の固定費。 単なる「場所代」ではなく、 各種資料コピーや仕分け作業、シニア向け案内の発送など実務作業を商工会議所職員が担っている。会議所の中には「10 万円では足りない」との声もあるが、現状は 10 万円にて継続。</p> <p>16. 役員会費 「1,500 円 × 12 ヶ月 × 役員人数」で概ね固定。 年度による大きな変動はなし。</p> <p>17. コロナ対策費 2021 年度に 1 回のみ計上。(アクリル板など)</p> <p>18. 周年積立金 支出ではない。周年事業の為の積立金。 毎年 18 万円 10 年単位の大きな周年用:12 万円 5 年単位の小規模周年用:6 万円 40 期の渡辺会長時代に制度化。 過去は「会費+特別会費」で周年事業を乗り切る方式であり、 計画性に乏しかった。 40 期以降は、ゼロ番台(10・20・30・40・50 周年):120 万円 5 番台(15・25・35・45 周年):60 万円 を目安に、事前に積み立てて次の期に引き継ぐ仕組みに変更。 45 周年時点では開始から 5 年しか経っていなかったため、45 周年用積立は 30 万円のみ。 このまま継続すると、50 周年時には 120 万円を積立原資として渡せる見通し。(現時点では繰越金内に 60 万円プールされている状態。)</p>

No	表 題	内 容
		<p>②視察研修費・特別会費(受益者負担)の整理</p> <p>1. 視察研修費の推移(会費からの実質負担額) 支出総額 - 特別会費(受益者負担) = 会費からの実質負担額 として算出。 2014～2017年:100万～130万円前後。 コロナ後:85万～75万円程度に抑制されている年度もあり。</p> <p>2. 特別会費(受益者負担)の決め方 今年度は、参加者から1万円を徴収。 「予算で会費から使える金額を上限とし、それを超える部分を受益者負担とする」考え方で運用されていることが通例。</p> <p>受益者負担額は、見込み参加人数全体の旅行内容(ホテルグレード等)を踏まえて三役で決定している場合が多いのでは。</p> <p>また年会費8万円のうち「視察研修原資4万円」という慣行的な考え方がある。ただし、全員が必ず旅行に参加するわけではないので「全員分の4万円を旅行に回す」のか、「来た人の分に厚めに配分する」のか、「会の財政バランスを見ながら都度調整していく」のか、といった意見が多くあるが明確なルール化はされていない。 会長より「曖昧だが、一八会らしい“いい意味での曖昧さ”もある」とのコメント。</p>
3	座談会② 意見集約	<p>「結論ありき」ではなく、座談会形式で率直に意見交換し、今後の会費・お金の使い方について建設的に議論する場としたい。</p> <p>【収支改善の方法】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会員数を増やす(会員増強) 2. 年会費の増額 3. 特別会費・受益者負担を拡充 4. 経費の節約・見直し などが考えらえる <p>(1)会員増強について 会員増強による収入増は、もっとも健全な方法であると考えられるが、入会者・退会者は水物でコントロールが難しい。 (短期に退会するものもいる)</p>

No	表 題	内 容
		<p>(2) 年会費の増額について</p> <p>現行の年会費 8 万円について、 「他団体(ライオンズ、ロータリー等)と比べるとまだ安い」という意見。 「物価上昇や講師費用の高騰を考えると、5 年後・10 年後を見据えてどこかで上げざるを得ない」という意見。</p> <p>金額感として出た案・意見： 8 万円 → 10～12 万円程度までの増額は、感覚的には許容範囲ではないか、という意見。 月換算で 1 万円(年間 12 万円)程度であれば、「大きなハードルではない」と感じるとの意見。 ただし、会費が上がることは新規入会のハードルになりうるため慎重論もあり。</p> <p>年会費引き上げの課題： 会費は会則事項であり、変更には総会決議が必要。 決定から実際の運用反映までタイムラグがあり、当年度の運営には寄与しない。 物価高に合わせて頻繁に会則を変更するのは現実的でないため、会費増額だけに頼らず、受益者負担・経費節減との組み合わせが必要という認識が共有された。</p> <p>※現状維持で良いという意見は少なく、参加者のほとんどが 「会費値上げの検討をしてもよい」とのことであったが、 「今すぐの値上げは暴力的ではないか」 「まずは運用経費の見直しが優先されるのでは」 「時期以降に向けて段階的に検討」 「引続き議論を深める必要がある」 などの慎重意見も多数あった。</p> <p>(3) 特別会費・受益者負担を拡充 視察研修(旅行費)について 今年の視察研修費用は総額 117 万円程度。 バス代が約 35～45 万円。 食事(昼・夜・昼)の合計が一人あたり約 1 万 7 千円前後との説明あり。</p>

No	表 題	内 容
		<p>現状： 年会費 8 万円に加えて、視察研修の受益者負担として毎年 1 万円程度を徴収しており、実質的には「会費 9 万円」と言える状態であるとの指摘。「年会費 8 万円を払っているのに、受益者負担をその都度徴収されると会社によっては心理的負担が大きくなる」との意見もあり。</p> <p>提案された考え方：</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 視察・体験・企業訪問など“学び”の部分の費用は会費から負担し、その際の懇親会・飲食等は受益者負担に切り分ける案。 ② 旅行の受益者負担を 3～4 万円程度に引き上げ、実質的な年会費を 10 万円～11 万円とする案。 ③ 11 月例会(視察研修)を「例会としての勉強会」と「親睦会」とに線引きし、例会部分(学び)は会費、親睦部分(宴会)は受益者負担とする案。 <p>※視察研修は「一八会の文化」であり、できるだけ残したいという意見も多い。過去には、1 日目だけ参加したのにフルで受益者負担を請求されたケースもあり、今後ルール整理が必要ではないかという問題提起もあった。</p> <p>※経営者として普段行けない特別な体験(視察先・食事など)を重視する意見が多いが、一方で、近年は参加人数の減少していることも事実。「距離・移動負荷が参加意欲を下げている」という声もあることから、移動手段や集合方法(現地集合・現地解散、新幹線利用可否など)についても検討すべき課題との意見あり。</p> <p>(4)経費の節約・見直し 会の“学びの質”と予算の関係 かつては「毎月講師を呼び、翌月に討論会をする」スタイルで、2ヶ月1セットの濃い学びのサイクルが続いていた時期がある。周年事業等では、比較的潤沢な予算で有名講師を呼んでいた時代もあり、その体験は「若い世代にも味わってほしい」という思いがあるとの意見。</p> <p>現状： 予算の制約から、会員講師例会が主流となり、「専門家の深い話を聞く機会」が減っているとの問題意識が共有された。会員講師自体は良い取り組みだが、「よく勉強してきたね」という評価に留まりがちで、学びの質の面で課題がある、との声も。</p>

No	表 題	内 容
		<p>外部講師を呼ぶ際の課題： 講師謝礼相場が上昇しており、「以前 10 万円で呼べた講師が今は 30 万円前後」という感覚を共有。40 名規模・一業種一社制という会の特性上、参加者数を増やして講師単価を割り下げることが難しい。</p> <p>対案・アイデア： 名の知れた有名講師だけを追い求めるのではなく、少人数向きの良質な講師や、取引先・金融機関・IT ベンダーの専門家に協力を依頼する形も検討の余地あり。</p> <p>オープン例会等でのチケット販売をしてはどうか？ 過去には「チケット販売を通じて、売り方・マーケティングを学ぶ」という位置づけで販売したこともあった。現在の一八会の雰囲気との整合性（あまり“お金稼ぎ感”を出しすぎない）も含めて要検討。</p> <p>その他意見 手帳を2部作成しているが、現状の運用では1部で足りるのではないか。 またシニアの手帳代をシニア側から受益者負担として徴収することで、若干の圧縮が可能ではないか。</p> <p>「集めたお金を使い切るのが正しいのか」「繰越をどこまで許容するのか」について、使った者勝ち・世代間の不公平感が出ないように、每期「プラマイゼロ」に近いイメージで予算を組んだ方が、公平感が担保しやすいのではないかという意見もあった。</p> <p>「一八会は学びの場である」という共通認識がある。勉強会の質を下げないことは最優先であり、財源不足でレベルが下がることは避けるべきとの強い意見が多数。30代・40代の若手が今後10年以上在籍することを踏まえ、未来目線での会費設定が必要という声もあった</p>
4	まとめ	<p>議論は多岐にわたり結論に至らなかったが、会費・企画・運営のあり方について前向きな意見交換ができたと思われる。</p> <p>議事録として整理の上、不足点や追加意見があれば三役へ連絡することになった。</p> <p>必要があれば3月までに再度この会を開催する可能性もある。 その上で4月総会での審議もありえとの認識をもって閉会となった。</p>