

# 会 券 部

平成21年1月31日(土)

運営委員会 / ノースエイム

## 1 29期からの引き継ぎ

### (会券販売)

- ・会券販売の機会を最大限活用  
決起大会、アカシアゴルフコンペ、東京同窓会ブース設置、庁立女学校「本堂先生を囲む会」、葉書による案内(集まりの悪い期に対して)、mixiの活用 など
- ・会券の販売は、各期別、同期生、職種別(札幌市役所、道庁、北洋銀行、北海道銀行の同期生)にお願いした。特に同期生はクラス幹事の役割が重要。

### (会費)

- ・会券の値上げをする場合は、大滝会長と佐藤幹事長には事前に話しておくべき
- ・会券収入と広告収入をどの程度見込むかが運営方針に影響を与えるため、運営委員会で予算の修正・実績見通しの変更を頻繁に行った。
- ・決起大会と同窓会総会では例年並のご祝儀を頂いた。

### (当日)

- ・各期からテーブル配置の依頼があるので会場企画部と連携を図った方がよい。
- ・28期が受付で混乱した反省を踏まえ、当日の精算体制を厚くした。事前に受付要領を十分打ち合わせしておくことを勧める。

28期：当日申し込みが多かった、おつりが不足した(500円)、当日受付用紙に住所を記載させた など

## 2 会券部の打ち合わせ

### (決定事項)

- ・入金管理者：志田篤俊(3-8)さん

### (次回検討事項)

- ・会券(招待券)デザイン  
：会誌との連携
- ・開催案内文の作成
- ・会券への連番印刷  
：配布チェック(会券配布は連番で整理)、入金管理時(返信時)の整理
- ・役割分担

## 3 協議(確認)事項

### (1) 当日受付総括は会券部とする

- ・29期は会券部で行ったが、その期毎に業務分担を決めている

### (2) 東京楡の会との連携

- ・東京同窓会のブース設置
- ・参加交流

### (3) 会券(招待券)の作成

《29期から》

- ・振り返ると半券の必要性はないかもしれない(案内状のみでも可)
- ・半券の記載項目はノーチェック
- ・引き継ぎなどで、代々半券を作成していた
- ・東京榆の会は結婚式方式：案内状

#### 【会券の作成】

当日の「チケット」として必要(招待者も同様)  
半券の住所記載は継続する(30期の住所整理として割り切る)  
代々続いていた方式を引き継ぐ(高齢の方もいるため変更しない)

### (4) 会費値上げ

会費値上げのための理由の整理が必要

#### 【会費値上げの理由】

一人あたり7,000円以上の経費となっている(当日の飲食代・会場費等)  
会費の不足分は広告費で補填している  
昨今の経済情勢では過度な広告収入を期待することはできない  
東京榆の会では数年前から1万円である(立食形式)  
招待者が年々増加している(会費収入の減)

#### 【参考】会費等の推移

回	105	104	103	102	101	100	99	98	97	96	95
会費	8,000	7,000	6,500	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	6,000	8,000
会場	パーク	パーク	パーク	パーク	ロイトン	ロイトン	パーク	ロイトン	パーク	パーク	ロイトン