

# 会員委員会の活動報告

株式会社エムズラボ 代表取締役  
(公社)日本建築積算協会 理事・会員委員長  
橋本 真一



## 1. 会員委員会の役割と現状

会員委員会は、会員の入退会や名簿、表彰等の管理や会員制度、会員増強方策の研究など会員管理に関する事項全般を担務として活動しています。事業計画においては会員増強に向けて(1)学生会員制度の効果的運用と改善、(2)会員メリットの向上と入会キャンペーンによる会員増強、(3)賛助会員へのサービス向上による入会促進、(4)女性・若者および新たな職域への入会促進策の検討・実施の4点を掲げており、支部や各委員会の協力を得て推進しています。

個人正会員数の推移としては、図1に示すように社団法人化した1975年に603名でスタート。積算基準や積算士制度の制定、建設大臣認定資格への移行などを背景に増加。1992年には4,077名に達しました。その後、大臣認定資格から協会認定資格への移行等により減少しましたが、建築コスト管理士の資格制定や会費の見直し、講習会の充実など、支部や諸先輩方のご尽力により再び増加、2021年度はピーク時に近い3,964名まで回復しております。

図2～4は、2015年から2022年までの会員属性の状況を示します。図2の職種別比率は、2022年では設計事務所27.2%、建設会社33.1%、積算事務所24.9%であり、建築生産市場に携わる方々が8割以上を占めております。一方、発注者や不動産鑑定、保険会社などその他の職域に属する方々は14.8%であり、微増ではありますが8年間に1.5%増加しています。

図3の年齢別比率は40歳～60歳代のベテラン層が主体となっています。8年間の推移では70歳代が234名増加しており比率も増加。これは60歳代が移行して増加したものと考えられます。一方、60歳代は230名減少で比率が-10.7%と大きく減少しています。70歳代への移行と50歳代からの移行を考慮すると、この年齢層の退会者が多いことが窺えます。50歳代は87名増加、40歳代は168名増加、30歳代は156名増加、20歳代以

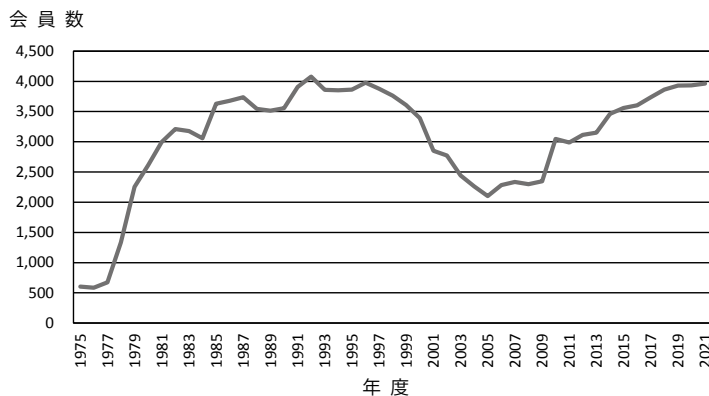


図1 正会員数の推移

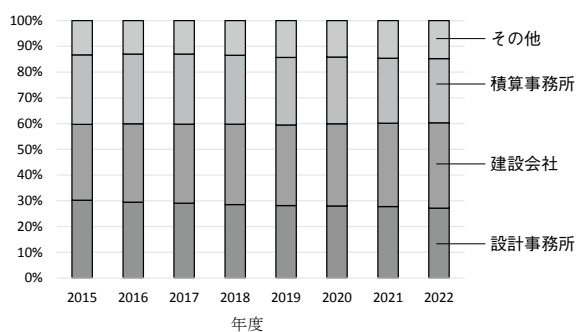


図2 職種別正会員比率の推移

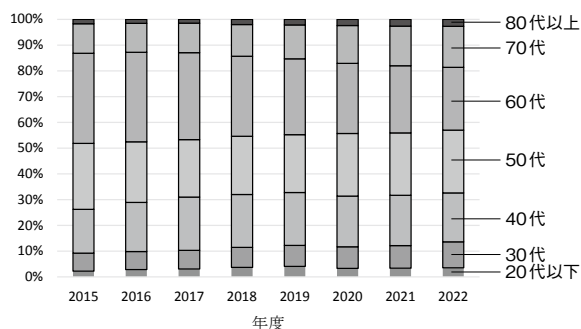


図3 年齢別正会員比率の推移

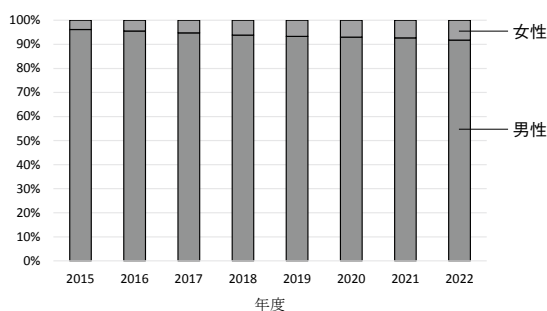


図4 男女別正会員比率の推移

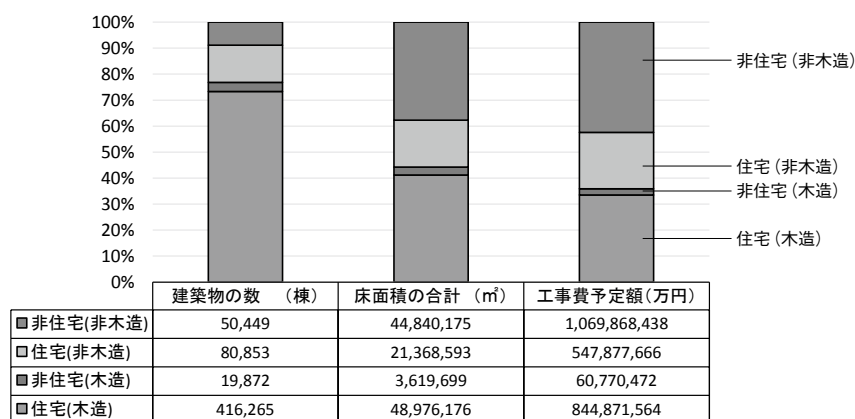


図5 2021年建築着工統計 年計値

下は63名増加となり、60歳代以外の年齢層は増加傾向にあります。なお、人数は少ないですが20歳代の増加率は1.84倍と最も大きく、若手会員の増強にも寄与しています。

図4の男女別比率では、8年間に男性会員が337名増加、女性会員191名が増加。増加率は男性1.1倍に対し女性は2.47倍であり、女性の占める比率は3.9%から8.2%に増加しています。これは女性建築積算士ASSALの活動の成果が大きく貢献しているものと考えられます。

このように、近年は個人会員数が増加しており、所属する職域の拡大や若手、女性会員の増加の傾向が見られます。

## 2. 今後の活動と展望

会員委員会は、今年度も本部支部一丸となり会員増強を主体とした活動を行っていきます。昨年はコロナ禍の影響もあり対外的な活動が制限されましたが、今後は支部におけるイベントや講習会による会員サービスの実施も期待されます。また、事業計画委員会の協力によるスマホアプリでの情報提供サービスや学生会員向けのリクルート情報の充実なども計画しており、若手や女性会員の増強をさらに図る予定です。

職域の拡大による会員増強については、私見ではありますが、建築市場の現状に応じた戦略と分析が効果的と考えます。

図5は2021年の建築着工統計の建築物の数、床面積合計、工事費予定額の年計値を木造・非木造別に住宅と非住宅の用途で集計したものです。建築物の数は圧倒的に住宅系が多く、比率では住宅が木造73.4%、非木造14.2%、非住宅が木造3.5%、非木造8.9%となります。一方、床面積合計では住宅が木造41.2%、非木造18.0%、非

住宅が木造3.0%、非木造37.7%、工事費予定額では住宅が木造33.5%、非木造21.7%、非住宅が木造2.4%、非木造42.4%となります。つまり、数は住宅だが規模や金額は非木造、非住宅が多いことが分かります。

積算基準は非木造を対象としているため、これまで主に木造以外のプロジェクトで活用されてきましたが、昨年度当会が作成した『中大規模木造建築のコストマネジメントガイドブック』は、比較的規模の大きい木造市場に対応することができますので、会員の職域も広がるものと考えられます。また、規模の小さい木造住宅でも内部や外部の仕上げに関する積算は、非木造と大きく変わることはないと思います。ストック市場では仕上げのリフォームは周期的に行われており、従来の積算基準をアレンジした活用提案により、潜在的な木造住宅市場への普及も考えられます。

一方、積算やコスト評価という業務の機会を考えると、見積書の作成や査定は建物の規模や金額に関わらず、プロジェクトがあれば必ず行われます。そのため建築物の数はそのまま業務機会の数に置き換えることができます。

住宅系の市場関係者は圧倒的に数が多いため、例えばマンションの長期修繕計画や大規模修繕工事などに着目した積算支援なども会員が活躍する大きな職域として考えられます。積算は住宅建築市場においても不可欠な技術です。市場の積算ニーズを丁寧にマーケティング分析して、本会が提供する技術や資格等の情報を広く知っていただき、会員としての魅力を高めていきたいと考える次第です。