

平成 23 年 10 月 15 日

一般社団法人岩手県古民家再生協会の会 設立総会

1、開会宣言

一般社団法人 古民家再生協会 菊池一彦理事長挨拶

2、議長選出、会計の選出

・議長：菊池一彦

・会計：佐々木精太郎

参加者の承認により選出。

3、会員の会、会則の承認について

・会員ならびにサポーターについて

入会申込書を代表理事に申し込み、代表理事の承認を受ける事で会員になる事が可能。

会員は以下の2種に分けられる。

1、古民家鑑定士及び伝統資材施工士は会員へ

2、地域の古民家再生及び流通推進に理解のある者をサポーターとする

・会費について

会員年会費は24000円

サポーターは半額の12000円とする

・期間について

期間は10月末日を区切りとし、次の期をスタートする

・会員及びサポーター資格の喪失について

1、退会届の提出

2、本人の死亡

3、経費負担の支払い義務の不履行

4、除名された場合

以上の理由に該当する場合、その資格を喪失する。

・各種決定事項について

決定事は過半数の承認を持って決定する

例会等で10人中3人しか集まらなかった場合2名の承認で決議決定とされ、周囲に通知される。

例会は任意団体、強制参加ではないが結束を図る為できるだけ参加する事が望ましい。

・任意退会について

会員及びサポーターは代表理事が別に定める退会届を代表理事に提出する事によって任意に退会する事が出来る。

・除名について

1, 法人の名誉を傷つけ、または目的に反する行為を行った時

2, その他除名すべき正当な理由がある場合

以上の理由で代表理事権限により会員及びサポーターを除名する事が出来る。

・既出金品の不返還

既納の会費その他拠出金品はいかなる場合も返還しない事とする。

・会議とその構成

代表理事の召集で年一回以上の会議を行う

会議は全ての会員並びにサポーターをもって構成する物とする。

・決議について

会議における議長は代表理事が務め、決議は参加者の二分の一をもって行う。

・通知について

会議の決定事項は文書をもって全ての会員及びサポーターに通知される。

・役員と任期について

役員は二名以上五名までを会員並びにサポーターの中から代表理事が指名できるものとする。

役員は当法人活動を助け、会員並びにサポーターの活動を助けるものである。

役員の任期は選任後二年以内に終了する事業年度までとし、再任を妨げない。

・事業内容について

事業内容は代表理事及び役員で決定し、会議で決定するものとする。

以上の規定が会議によって承認され、設立総会は終了。

岩手県古民家鑑定士 例会

第一回例会の基調講演（来賓挨拶）

一般社団法人 200 年住宅再生ネットワーク機構 井上幸一理事長の講演がありました。

・以下要約

「古民家再生協会と伝統資財再生機構の理念を会員の会で」

この会員の会は資格を生かすための会。

建築は利益率 30% 以下の世界で厳しい世界である。

だからこそ日当 3 万を取れる仕事をしていく事。

まずはその為の環境を整備していかなければならない。

明日明後日の話ではなく 3 年かける覚悟が必要。

・グリーン建築推進協議会遠野支部という看板

全国団体の支部という強みがある

全国団体は信用度が強いのでこの看板を積極的に使っていく事が必要である。

・どういう人が古民家鑑定士で成功するのか？

「古民家鑑定士をなぜ作ったか？」

古材を買い取る場合 83% が新築目的で家を取り壊そうとしている。

だから古材の買取だけではなく新築の受注も取りたい。

だが新築の受注を取るにはハウスメーカーの安さに負けないだけの信用が必要。

信用を得る期間、つまり新築の 3 年前に客と出会って受注を取るために古民家鑑定士を作った。

鑑定依頼後 3 年経つと新築するが多い、つまり古民家鑑定士はチャンスを作る事

その時にグリーン建築などを紹介し、信用を勝ち取る。

古民家鑑定を数多くこなし、お客様との繋がり信用を作る事が重要である。

「どうすれば古民家鑑定を数多くこなせるか？」

古民家鑑定の受注は有名な人に来るので地域で有名になる事が重要である。

有名になるには良い事をする、一言力。

民家に対する理解はもちろん、環境や次世代の事を考える事が必要になる。

「環境や次世代を考えた行い＝良い事」

その事を含め現場講習会や集会などの下積みが重要である。

以上で講演は終了。

・菊池一彦理事長による挨拶及び今後の展望

設立するだけではなく、活動していく事が重要

民家の甲子園に出場を目指す。

今は遠野ばかりなので県内から広く募集していきたい。

そして県内での民家の甲子園予選を行い、代表を選出していきたい。

今の東北は震災と原発問題によって建築は二極化して行くはず。

1. 停電になっても発電可能で住める家
2. 電気を必要としない家

1の停電になっても住める住宅はヤマダ電機などが食い込んでくる。
こちらは競争が厳しく、大手の独壇場になるはず。

2の電気を必要としない住宅

こちらの場合は伝統を頑固に守るためしっかりした顧客が付いている。
独壇場となる古材を使った住宅をアピールしていく。
ハウスメーカーとは違うやり方を模索していかなければならない。

未来の顧客を育てる為の周知も必要である。

建築の事を高校生に周知していきたい（建築の話が分かるのはやはり高校生ぐらいから）
なので民家の甲子園を使い、良い住宅を知ってもらいたい。

電機業界は建築業界と同じ

大型量販店のような売り方ではなく、
背中に手が届くような地域に根ざした仕事を取っていく。

古民家再生協会と伝統資財再生機構。

この2つの組織がまとまっているのは珍しい
これを強みに遠野を中心に盛り上げていきたい。

以上の挨拶で第一回例会は終了。