

2017年度の結果

- (1) 研究会（例会）

第23回～第26回の例会を成功裏に実施した。（詳細は添付資料）

 - *第26回から、会員企業のPR、課題提供を盛り込んだ。
 - *会員以外の有料参加の勧誘に積極的に取り込んだ。
 - *各研究会後の懇親会で、親睦を深め、情報交換を行った。
- (2) 情報発信
 - 1) レターを1回発行した。（2回の計画に対し、1回に終わった）
 - 2) 「加飾技術の基礎と最近の動向」の書籍の発刊を行った。
 - 3) 従来のHPは、特定の人しか、更新できない状態になっていたことから、更新が十分に行えず、会員にもご迷惑をおかけした。複数者が更新可能な新規のHPを検討し、試験的に立ち上げた。
- (3) 会員の拡大

2017年度は、法人、個人で、25社の新会員の開拓、会員総数60社を目標とし、31社を開拓し、会員は、66社になった（2018/04/04現在、1社退会）。

参考：2016年総会時：14社、2017年総会時：35社

 - *会員個人の各種展示会でのブース訪問、講演、展示会出展、関係者との接触などで、加飾研をPRし、会員勧誘を積極的に行った。（幹事会メンバー以外の会員様数名からもご協力を得た）
- (4) 加飾技術の調査・研究・開発に対する支援。
 - 1) Archive 頁に、技術資料、講演会レポートを追加した。
 - 2) 例会で、会員の技術紹介、課題提供を行う場を設けた。
 - 3) 会員から個別に、技術相談、技術支援を受け、実施する事業については、実施できなかった。
- (5) 展示会への出展（詳細は添付資料）

2017年（2016年度）に続いて、コンバーティングテクノロジー総合展2018（2017年度）に会員企業様2社と共同出展した。

資料、サンプル、書籍等で、加飾技術研究会のPR、加飾技術・加飾の意義の啓発を行うとともに、来場者の加飾関係の技術相談を9件実施した。内1件は、技術支援につながった（先方の要望にもとづき個人対応）。
- (6) 2018年度からの社団法人化を内定し、その準備を行った。
- (7) 外部団体との交流。
 - 1) 日本のメディアとは、個人レベルで交流を深めた。
 - 2) その他の日本、海外の関係団体との交流も模索したが、実現に至っていない。