

入会したくなる
メリットとは?

魅力アップ

大作戦

岩田 直樹氏
株式会社岩田製作所

西 真氏
株式会社アスタリスク 代表取締役

林 正道氏
資紙業株式会社

佐藤 多恵氏
佐藤建工株式会社 専務取締役

三神 裕継氏
株式会社ミカミ 代表取締役

細内 滋之氏
株式会社ゴンドラ 代表取締役

contents

特集 第2回青年部会対談
魅力アップ大作戦 2-3

■ 令和4年度 税制改正大綱	4-5
■ 企業紹介	6
■ ピックアップ企業紹介/メールアドレス登録のお願い	7
■ 使用済み切手回収事業終了	7
■ 2021年 写真コンテスト	8
■ 「キザニア東京」に税務署ブース設置	8
■ 【マンガでわかる】法人会自主点検チェックシート	9

表紙 けんたくんで行く!
麹町エリアの坂
Vol.8「二合半坂」 7

■ 決済法人説明会動画配信	10
■ 税務研修会/管内大学の採用支援事業	11
■ 税務署だより	11
■ 都税だより・区税だより	12
■ 麹町消防署だより・麹町警察署だより	13
■ 事務局だより	14
■ 広告	14-16

どうすれば会員が増える? 会員が増えない現状を考える

三神 正直コロナの影響は大きいです。今まで会合が比較的多かったのが、無くなったことで「仲間を増やす」チャンスが減ったのは事実かなと。ただ、他地域の青年部会では増えているところもあるので、コロナだけが理由ではない。それと若い世代にはまだ敷居が高いのかなと感じている。

西 他会の活動を知ったとき、いろいろな活動をしていて驚いた。会員の資質向上に繋がるような企画を検討していて、自分たちにもできたらいいなと感じた。集まらない今だからこそ、オンラインでのセミナー企画を増やして「身近に相談できる相手がいる」と感じてもらえれば、一つの魅力になる。

岩田 入れば横の繋がりができるというアピールが弱いかな。法人会が何をやっているのか、いまひとつ伝わってこない。

租税教育は重要? 子供たちや社員の教育

三神 芝法人会では租税教育がとても意欲的で会員企業の仕事場見学などもしている。麹町管内では租税教育を担当しているのが税理士会になる。税理士会と協力して企画できたらいいですね。

西 11月に参加した全国大会で印象的だったのは、戦隊モノの着ぐるみを着て学校で租税教育を行う。子供たちは喜びますよ。20年後、この子たちが大人になって法人会に加入してくれて、同じようにまた子供たちに租税教育をやってくれたら面白いかな。

岩田 租税教育に関しては経営者層がどのくらい重要視しているのかわかりにくい。「法人会=税を学ぶ」ばかりでなく、税以外のテーマも採り入れていいのかもしれない。

入会したいと思ってもらう! 会員になるメリットを明確に

林 次世代の人たちを増やすには「事業継承の税制」といった話だけでも興味を持つ人は多いと思う。子供たちに対してはスポーツやゲーム大会なども面白いアプローチかなと感じている。それ以外にも、中堅社員に対する税以外の「勉強会」があるといい。例えばパソコンの使い方など簡単な勉強会でも自社だけでやるのは難しいが、何社か集まって法人会が主導してくれるとありがたい。社員の教育ができるメリットになると思います。

佐藤 どういった企業に入会して欲しいのか、ターゲットを明確にしてもいいかと思えます。例えばスタートアップ企業に対し、会社を設立するタイミングで法人会を案内できれば、身近な相談相手やパートナー探しに役立つ等、メリットを打ち出しやすい。

三神 経営者としては会社業務の改善や社員の資質向上など課題や悩みは尽きない。会員増強とは言いつつも、入ってもらった企業へのフォローとして、経営に役立つ企画を考える事が重要。

細内 私の場合は代替わりで法人会に参加することになったので



ですが、最初は青年部会などにも参加していませんでした。仕事柄、家の中に籠ってしまうことが多かったので、外に出るきっかけにはなっていない。その中で異業種の方々と知り合うことができたのは大きな転機になりました。私も、法人会へ参加してくれた企業へのフォローはもっと充実させた方が良く感じている。入会したばかり

の企業は1~2度参加はしてくれるが、その後が続かない。私自身声かけするなど心がけています。

三神 現状それをやっているのがベテランの方。それを私達がやっていかないといけない。コロナ禍で会合が開けない今、リモート活用を追い風に、自信を持って誘える活動にしていけることが課題。

いざ会員増強の後押しに! 魅力ある青年部会へ

佐藤 集まっているときにあまり仕事の話をしていない。むしろそういう話はしてはいけないのかなと感じた。私としてはもっと相手の話を聴きたい。どんな仕事をしているのか、同じ経営者層としてどういう考えなのか聞いてみたい。異業種の話でも、今後自分にどんな課題があるかわからないので、参考になるかと。そういった情報交換が新入会員の増加率を上げることにも繋がる。

西 今やっているリモート企画を、そういった議題で議論するのもいいですね。興味を持つ人はいると思う。

三神 自分のビジネスの課題を共有する機会なんて中々ないので、次に会ったときの話題にもなりそう。

佐藤 ホームページに会員企業の紹介が載っているの、それを逆引きなどでできれば、仕事を依頼することもできますね。そういった意味ではホームページに情報を載せられることだけでもメリットになるし、会員同士の繋がりになると思う。

林 会員企業のインタビュー・紹介をまとめた動画を作るなど、会員限定のYouTubeチャンネルなども活用できるし、数分の動画なら気軽に見てもらえる。

佐藤 名刺交換したあの人にはどんな仕事をしているのだろうと気になることはある。そういった紹介があると振り返ることができて、次に会ったときの話題にもなる。

三神 法人会ホームページも最近ではそういった事もできつつある。そこにプラスして企業のPR動画を載せられると、どんどん繋がりは増えていくと思う。

まずは青年部会をなんとかしていきたい。それが結果的に会員増強に繋がればいい。何度も言っているが誘うだけの魅力ある会じゃないといけない。

岩田 まず青年部会に入ってもらおう。そこで魅力を感じてもらえればその後、法人会に入会してもらおうなど今までは違うアプローチの仕方でもいいのかもかもしれません。

林 アプローチの仕方はたくさんあると思う。会社設立のタイミングで案内するなら起業家向けのビジネス誌に出稿するなど、新しい仕掛けを考えてみるとか。

チラシを配っても知名度は上がらない。

三神 今日出た「たくさんの意見」を、ここだけで終わらせないようにしましょう。



ありがとう
ございました!