

第 29 回 法人会全国青年の集い 茨城大会
部会長サミット円卓会議 意見概要 ③

(平成 27 年 11 月 20 日(金) 於：水戸プラザホテル)

テーマ「青年部会活動充実のための部会員増強」

サブテーマ：どうすれば部会員を獲得できるか？

【内部の力】

A. 活動内容

1. 会員の質の向上を図るため、税だけではなく、税以外の勉強会を開催する。
2. 若い経営者が興味を持つ活動を実施する。
3. 部会員のメリットを伝える例会を開催する。
4. 参加率を向上させる。
5. 新事業を実施する。
6. 親睦が図れる事業を実施する。(異業種交流会・オリエンテーション)
7. 法人会独自の路線を打ち出す。
8. 魅力ある会を作る。
9. 経営や税に関する情報を発信する。(儲かる塾)

B. 制度・方法

10. 会員増強委員会(拡大担当)を創設する。
11. 獲得目標(ノルマ)を明確に設定し、進捗状況を全員で共有する。
12. 入会を勧奨する対象者をリストアップする。
13. 地域ごとに加入勧奨の責任者を任命する。
14. 加入勧奨の専用パンフレットを作成する。(市長からの御礼文等を盛り込む)
15. 親会の会員増強と連動して実施する。
16. 部会員の人脈を活用する。(口コミが一番)
17. 親会に入会しなくても青年部会に入会できるように入会規約を改定する。(親会ではオブザーバー)
18. 入会候補者が地元の人か外部から来る人なのかによって勧誘手法を工夫する。
19. 既存会員が自信を持てるように認知度を高める努力をする。
20. 女性の部会員を増やし、女性が入会しやすくする。
21. 仕事の取引先を勧奨する。
22. 仕事につながるなどのメリットを明確にさせる。
23. 仕事のマッチング等のメリットを感じられるようにする。

24. 親会とセットで強制的に入会申込書に記入させる。
25. 部会員の横のつながりで声掛けする。
26. オブザーバー参加してもらう。
27. 会費の安さをPRする。
28. 入会申込書を常に持参して良いタイミングで出す。
29. 1本づりで熱を入れて勧誘する。

C. 人的なもの

30. 楽しさを熱意をもって伝える。
31. 部会長が情熱・意気込み・誠意をもって取り組む。
32. 部会長が会の理念や方針を明確にする。
33. 部会長自らが率先して加入勧奨する。
34. 会員減少の危機感を共有する。
35. 会の目的や活動内容を理解してもらい、価値を感じてもらう。
36. 青年部会の目的や存在意義を明確にする。
37. 優良企業・健全な経営者の集まりであることをPRする。
38. 社会貢献活動（租税教育活動等）のやりがいや楽しさをアピールする。（他の団体との差別化）

【外部の力】

39. 親会のご子息に入会を勧める。
40. 親会事業に積極的に参加し、青年部会の目的や事業の理解を得ていく。
41. 新設法人説明会等の機会を活用する。
42. 保険会社や女性部会と連携する。
43. 保険会社のデータをフルに活用する。
44. 地元の実力者（リーダー）など影響力のある人に入会してもらい、勧誘してもらう。
45. JC、YEG、ライオンズを卒業した人を勧誘する。
46. JC、YEGの理事長や会長経験者に入会してもらい、知人等を勧誘してもらう。
47. JC、YEG以外の団体とのつながりを活用する。
48. 税理士に紹介をお願いする。
49. 地域の金融機関を巻き込む。
50. PTA会長を引き込む。
51. 地域で開催されるイベントへ参加する。
52. フェイスブックを活用する。

以 上