

Ⅲ. 組織基盤の強化

(1) 効果的な広報・PR活動の実施

○機関紙大商ニュースの発行

本会議所の活動を広報するとともに、経営に役立つ情報を提供するため、機関紙「大商ニュース」を20回発行した。「千客万来都市OSAKAプラン」の5つの戦略プロジェクトと4つの基盤強化に関する事業を特集し、参画する会員・関係先を紹介したほか、企業間取引を拡大するビジネスマッチング事業等を特集した。また、大阪検定の受験を促進する「みんなで受けよう!大阪検定」や、企業のメンタルヘルス対策を紹介する「メンタルヘルスに起因する労使トラブル対策」、企業家の名言を紹介する「大阪 企業家の鑑—経営者の名言」等を連載した。

○Eメールを活用した広報(大商メールステーション)とホームページの充実

企業や個人の関心事項に応じて本会議所事業を効果的に案内するため、「大商メールステーション」を運営し、Eメール案内配信サービスを実施した。本会議所ホームページでは、セミナー・イベント情報を掲載するスマートフォン向けのページを新たに開設する等、機能を強化させたうえ、適時、各種事業の情報提供を行った。

[成果・実績]「大商メールステーション」の登録者数は1万6,532人、ホームページのトップページへの年間アクセス件数は66万6,322件になった
(URL=<http://www.osaka.cci.or.jp>)。

○大阪活力グランプリ2013の実施

大阪のチャレンジ精神、パイオニア精神の発信・高揚を目的に、大阪の産業・地域経済に貢献した法人・団体・個人を会頭名で表彰する「大阪活力グランプリ2013」を実施した。マスコミ各社からなる選考委員会、本会議所役員・議員から22件の推薦があり、その中から選考委員会で11件に絞り込んだ上で、投票を行い、12月にグランプリを選出した。

[成果・実績]グランプリに「グランフロント大阪」を選出し、12月の会員交流大会で表彰した。



12月、大阪活力グランプリ2013に「グランフロント大阪」を選出し、表彰した。

○定例見学会の開催

会員企業の経営者や経営幹部を対象に、企業・工場、都心開発等の現場見学、見学先代表者・経営幹部の講話を通じて、見聞を広げ研鑽と交流を深める場として定例見学会を開催した。

[成果・実績]都心開発、空港機体整備工場、新聞社の見学会を4回開催し、延べ134人が参加した。

○定例朝食懇談会の開催

本会議所役員・議員を中心とした会員企業の経営者や経営幹部を対象に、早朝の時間を活用した定例朝食懇談会を開催した。

[成果・実績]経済情勢、エネルギー問題、科学技術、企業経営等幅広い分野から講師を招聘、10回開催し、延べ885人が参加した。

(2) 3万会員の回復

○会員増強運動の推進

本会議所の「力の源泉」である会員数の3万件回復を目指して、会員増強運動を引き続き展開した。本会議所の事業・サービスを利用する未入会企業に対して職員が入会勧誘を行うとともに、テレアポインターと訪問員がエリア別、業種別に大阪市内の未入会企業(延べ3万2,981社)に対して、架電のうね入会勧誘を行った。さらに、新入会員と事業低利用会員を対象に、参加しやすい事業を電話で案内し、事業利用を働きかけた(4,912社に9,824回電話)。あわせて、役員・議員が新会員を紹介するキャンペーンを実施した。

[成果・実績]新規加入件数2,046件に対して、退会件数が1,232件あり、本年度末の会員数は2万8,845件と前年度比814件の増加となった。新規加入件数の内訳は法人会員762件、団体会員33件、個人会員1,002件、特別会員249件。

○会頭の企業・現場訪問、正副会頭と支部代表者との懇談

佐藤茂雄本会議所会頭は、会員企業や商店街、各地の関わりの深い機関や地域を精力的に訪問した。また、12月には5支部代表者と正副会頭との懇談の機会を設け、支部管轄地域の最新動向の把握に努めた。

[成果・実績]本年度は前年度を上回る会員企業や商店街等87カ所を訪問。訪問件数は累計239件になった。



10月、佐藤茂雄本会議所会頭は、食品サンプル製造で高いシェアを有する株式会社いわさを訪問し、同社代表取締役社長岩崎雅明氏らと懇談した。

○会員訪問活動の実施

事業の利用促進と改善のための意見収集を目的として、事務局職員による会員訪問活動を実施した。意見収集の結果は、事業運営やPR活動に反映させた。また、経営課題をヒアリングし、経営相談ニーズの発掘に努めた。

[成果・実績]事務局職員の会員訪問件数は2,387件。平成15年度から実施している会員訪問活動による訪問累計件数は、4万8,219件に達した。