

Ⅱ.組織基盤の強化

(1)効果的な事業広報・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会員に提供するため、各種広報活動を精力的に実施した。機関紙「大商ニュース」を22回発行した。本年度は、「なにわなんでも大阪検定」の受験を促進する「なにわなんでも大阪検定～合格者インタビュー」や、関西国際空港の利用促進を図る「関空から旅立とう～エアライン情報」、独自性・地域性を発揮しつつ事業に取り組む支部の活動を紹介する「エリア・チェンバーから」などを連載し紙面を充実させた。

○Eメールを活用した広報(大商メールステーション、大商メールマガジン)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メールによる案内配信サービスを実施したほか、「大商メールマガジン」を毎週発行した。ホームページでは読みやすさ・使いやすさを追求し、入会促進のため会員メリットを強調した。

[成果・実績]メールステーションの登録者数は1万4,735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85万1,203件、総ページビューは695万8,034件となった。

(2)会員訪問・増強運動を通じた3万会員の回復・維持

○会員訪問活動の実施

会員本位の視点に立った事業の企画・運営を行うため、事務局職員が会員訪問活動を展開した。本年度は、会員の事業参加率の向上を目標として、過去に事業参加のない会員を中心に訪問し、本会議所事業活動を説明するとともに、低価格・無料イベント一覧を作成・提示し、セミナーへの参加及びサービスの利用勧奨に努めた。

[成果・実績]事務局職員の会員訪問件数は約4,000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、約3万8,000件に達した。

○会員増強運動の推進

本会議所の「力の源泉」である会員数を、3万件まで回復させるため、会員増強運動を展開した。本会議所事

業をご利用いただいている未加入企業に入会勧誘を行うとともに、本会議所事業をご利用いただいたことのない未加入企業(約4,000件)にも、電話や訪問による入会勧誘を実施。また、役員・議員会社、会員企業から未加入企業をご紹介いただくなど、役員・議員会社、会員企業と事務局が一致協力して運動に取り組んだ。ご紹介いただいた会員には、会議所事業・サービス利用券と記念品を進呈するとともに、年3件以上の新会員をご紹介いただいた会員は会員交流大会に招待し、感謝状を贈呈した。

[成果・実績]新規加入件数1,400件に対して、退会件数が2,829件あり、平成21年度末の会員数は2万9,005件となった。新規加入件数の内訳は法人会員806件、団体会員49件、個人会員369件、特別会員176件であった。

(3)会頭の交代

○佐藤茂雄・新会頭の誕生

3月29日開催の通常議員総会において、「大阪・関西に多くの『賑わいの芽』が育ち始め、大きな潮目の変化を迎えるにあたり会頭を交代したい」との野村明雄本会議所会頭の退任表明を受けて、満場一致で佐藤茂雄本会議所副会頭が新会頭に選任された。佐藤新会頭は、挨拶の中で、「全員参加で大阪力・関西力のアップ」をスローガンに、会員増強による組織基盤の強化と「大阪賑わい創出プラン」の総仕上げに力を入れ、地域経済活性化と会員企業の経営支援に資する展開をしたいと抱負を述べた。



3月に開催された第4回通常議員総会で野村会頭が退任、新たに佐藤茂雄副会頭が会頭に選任された。写真は、議員総会後の記者会見で、がっちり握手する野村明雄前会頭(写真右)と佐藤茂雄新会頭(同左)。