

## 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、機関紙「大商ニュース」を21回発行した。本年度は、企業間の取引拡大のためのビジネスマッチング事業や、「ザ・ビジネスモール」を特集した。また、「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～合格者の声」や、関西国際空港の利用促進を図る「関空から飛び立とう～新規就航エアライン」、大阪で開花した企業家の名言を紹介する「大阪 企業家の鑑—経営者の名言」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1万4,483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82万9,708件、総ページビューは567万3,195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

#### ○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継続して実施するとともに、本年度から新たに、専従のテレホンアポインターが、大阪市内の未加入企業(3万202件)に対し、入会を勧誘した。また、会員企業から未加入企業をご紹介いただく「新会員紹介キャンペーン」も継続して実施し、役員・議員会社、会員企業と事務局が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件以上新会員をご紹介いただいた会員を会員交流大会に招待し、佐藤茂雄本会議所会頭が感謝状を贈呈した。

[成果・実績]新規加入件数1,950件に対して、退会件数が2,477件あり、本年度末の会員数は28,478件と3万会員の回復には至らなかった。新規加入件数の内訳は法人会員891件、団体会員45件、個人会員790件、特別会員224件。

#### ○会員訪問活動の実施

事務局職員による会員訪問活動を展開した。本年度は、事業・サービスの満足度の向上と本会議所事業の広報を目標として、事業参加会員を中心に訪問。本会議所事業活動への意見を聞くとともに、セミナーへの参加やサービスの利用を勧めた。加えて、支部の経営相談メニューを紹介し、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2,926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、4万960件に達した。