

## VII. 「新たな経済団体のビジネスモデル」の創造に向けた取り組み

### 情報の受発信機能と コミュニケーションの強化

#### ・大商便利帖の作成・配布

多岐にわたる本会議所の事業活動をわかりやすく説明するための広報ツールとして、「大商便利帖」を50,000部作成し、大商ニュースと同封して全会員に配布したほか、会員訪問活動を通じて各種会合・イベントやサービス事業などのPRに努めた。また、新規入会の勧誘の際にも活用した。

#### ・機関紙「大商ニュース」と「大商メールマガジン」の発行、「大商ホームページ」の充実

本会議所の事業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」を年間22回発行した。本年度も引き続き、会員情報の発信を強化することを目的とした無料PR記事掲載欄「会員情報プラザ」の拡充や、経営・経済に関する最新的话题を紹介するルポルタージュ「時流を読む」の連載開始などで紙面の充実を図った。

また、電子広報媒体として、本会議所のセミナー・イベント、各種事業・サービスの案内などを掲載した「大商メールマガジン」を毎週水曜日に発行した。

「大商ホームページ」では、本会議所事業を広く周知するため、他メディアとの連携を充実させた。この結果、本年度のトップページへのアクセス数は439,000件となった。

### 「会員本位」の組織・運営体制の推進

#### ・事務局による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・運営を徹底するため、事務局職員による「会員訪問活動」を前年度に引き続き実施するとともに、「e-提案箱」や「会員アンケート」などを通じて、会員の声や要望などを事業運営に反映させた。会員訪問活動では、事務局全職員が4月から12月にかけて会員3,325企業・団体を訪問し、本会議所の事業の説明・PR、各種会合やセミナーへの参加勧誘、サービス事業の利用促進などを行った。

また本年度は、企画中の新規事業に対する意見やニーズの聴取など、あらかじめ明確な目的を持ったの訪問活動に重点を置いて取り組んだ。会員から寄せられた意見、要望は、速やかに担当部署・支部にフィードバックし、本会議所の事業や運営に反映させた。

#### ・会員増強運動の推進

本会議所事務局は1,600件・3,200口を目標に「会員増強運動」を行った。業績が回復した中小企業を中心に新規加入件数は1,608件と目標を上回ったが、新規加入口数は2,618口にとどまった。件数の内訳は法人会員963件、団体会員31件、個人会員473件、特別会員141件である。

### 事務局の業務・運営改革の徹底

#### ・顧客管理を目的にしたシステム再構築

本会議所の情報システム全般を見直し、最適化を図った。会員のニーズを迅速に把握し、事業運営に役立つとともに、会員・特定商工業者の事業利用状況をもとに、必要な情報を必要とする方に届けられるよう基幹システムの再構築を実施した。