

# 第46回 平成27年度事業報告

## 1 会員の異動

	期首会員数	入会員数	退会員数	期末現在数
正会員	138	11	9	140
準会員	14	0	7	7

## 2 事業報告

### (1) ICT事業の積極的推進

本協会とNTT東日本の販売代理店契約は、契約元が東京支店契約から本社契約に移行され3年が経過し、同社とのパートナーシップがより強化された1年となった。その一方でNTT東日本・西日本による光卸事業が本格化した事もあり、本協会においても一部コンシューマー系代理店の事業縮小・撤退もあり転換期を迎えた年でもあった。

本協会では、NTT東日本・西日本が力を入れ始めたSOHO、フレッツ光全戸プラン、ARPU商材等を説明会・研修会等を通じ、積極的にPRすることに努めた。その結果、代理店販売において難しい局面を迎え苦戦が強られる販売環境下であったが、各種販売施策に関し該当2次代理店と連携を取りつつ積極的に取り組み、取扱い会員も増えコンシューマー系手数料の落ち込みをカバーし、今期予算を達成することができた1年であった。

### (2) 新規事業の推進

一般社団法人へ移行し4年目となる本年度は、新たな光コラボレーション商品である『ソフトバンク光』『U-NEXT光』『CLOUD LINE』の3商材を提案し、会員による取扱いを可能とした。更に光回線と肩を並べるべく新たな事業の柱の候補として様々な商材にアプローチを行い、光コラボレーション商材と並行して会員と協会が共に益となる厳選された新規商材を立ち上げ、軌道に乗せるべく活動に徹してきた。

### (3) 電話加入権について

各種IP電話とスマートフォン等モバイル端末の普及により、減衰の一途を辿っているアナログ電話市場とPSTNのマイグレーションを考慮しつつ、今年度も加入者利益保護と電話加入権売買の適正な価格決定を行った。特に不要な電話加入権の買い取り・休止復活に関し、加入者の保護と公共の利益に寄与した。

### (4) 相談窓口の充実

本年度も多様化する電気通信サービスに関する一般のお客様の相談窓口として、顧客および会員からの電話加入権並びに電気通信サービス業務に関する相談を受け、適切な対処方法とトラブルの解消へ誠心誠意対応した。その結果、損害補償基金を適用する事例は前年度同様に皆無であった。また電話加入権が不要となりNTTの116やJ-COM等より紹介を受けた一般消費者からの相談窓口としての機能も十分に果たした。

#### (5) 検定試験の推進

一昨年度より総務省後援から離れて協会独自運営となった『テレコムアドバイザー検定試験』は、会場型試験では不可能であった遠隔地からのインターネット試験が可能となり、開催を年3回（7月18日（土）、11月15日（日）、3月19日（土））実施し、14名が受験申込を行い14名全員が合格した。合格者の中で資格認定も11名から申込みがあり、認定書を発行した。また、テキスト購入者は10名であった。引き続き受験者増が来期の大きな課題となりますが、更なるSEO対策を含めた公式WEBサイトのリニューアルと共に、一般受験者の拡大に繋がる広報活動、団体受験も含めた当検定試験に対する内外へのアピールを行ってきた。

#### (6) コンプライアンス（法令遵守）の徹底化

個人情報保護法施行および消費者庁創設等により、社会環境が急速に変容し、取り巻く環境は年々コンプライアンスの重要性が高まっており、代理店として消費者保護の観点から、顧客満足（CS）の向上と共に個人情報の取扱方法等あらゆる日常業務に関連する法令遵守の徹底化が求められている。電気通信事業法も改正され、新年度はより厳格にコンプライアンスの徹底が求められるため、本協会としてもより厳格に2次代理店への指導を含め対応してきた。

#### (7) 会員増強による協会の活性化

現在本協会に於いて最大の課題となるのが会員増強となり、本協会のブロードバンド事業を中心とした代理店活動に於いて、販売力に直結する会員増強は組織として不可欠な活動である。今年度も会員広報誌『JTA通信』を通じて毎号新入会員の紹介を募り、会員による紹介制度も継続した。その結果、本年度は正会員11社の入会に対して退会数が9社となり、入会数が退会数を6年ぶりに上回る結果となった。全国組織として、現在5支局22支部以外の会員不在エリアの解消に努めることは勿論のこと、より会員総数の増加に努め、入会に繋がる魅力ある組織づくりに注力し、会員増強に努めた。