

# 第48回 平成29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	130	3	10	123
準会員	5	0	0	5

## 2 事業報告

### (1) ICT事業の積極的推進

本年度も代理店販売において難しい局面を迎え苦戦が強いられる販売環境下であった。特にNTT西日本では、代理店手数料が減額となり、施策の数も減り、更にはフレッツ光全戸プランの業務委託が契約終了となり、非常に厳しい1年となった。NTT東日本では代理店手数料に大きな変更はなかったが、フレッツ光全戸プランの導入が一段落してきた事もあり、全体的には昨年実績よりも落ち込んだ。光コラボ商材に関しても広く導入が進んできた状況下、販売量を増やす事が出来ず、結果、今期予算を大幅に割り込むことになった1年であった。

### (2) WEB会員、及びWEBサービスについての徹底化

本協会独自のWEBサービスである「電話工事.com」を展開し、既存会員の販売意欲を高め売り上げの拡大を図った1年であったが、当初想定していた見込みよりも反応が少なく、売り上げ拡大には貢献できなかった。また、WEB会員という位置づけを新たに増やしたが、「電話工事.com」の反響が想定を下回ったため、新規会員の増強にはつながっていかなかった。

### (3) 移動体通信の発展に向けた取り組み

スマートデバイスの普及により移動体通信の需要が高まっている状況下、ソフトバンクとの提携により、全電協Wi-Fiルーターの取り扱いを開始した。ストック型の商材である全電協Wi-Fiルーターは、代理店手数料が下がってきている昨今において会員にとっては経営の安定化を図れる商材であったため、地道ではあるが着実に販売量が増えていった1年であった。

### (4) JTS通信（広報誌）の充実

理事会、各委員会の活動、業界全体の動向、行政や各キャリアの対応等を各会員へ周知徹底するため、またタイムリーな情報を発信するためJTS通信を事務局で作成した結果、ほぼ毎月発行する事ができ、充実が図れた。

### (5) 各委員会の活動の活性化

渉外、総務、事業、経理、検定、広報委員会の各委員会それぞれが個別の活動を充実、活性化させ、更に連携を取り合うため、経営・企画戦略委員会が全体的な視点から運営、施策を検討・実施し、業界を取り巻く環境の変化の対応や課題解決に努めた。

**(6) 効率的な事務局の運営及び会員サポートの強化**

事務局の効率的な運営のため朝礼等による情報共有を図り、勉強会、業務説明会等により事務局員の知識向上に努め、会員サポートの強化に努めた。

**(7) 検定試験の推進**

総務省後援から離れ、協会独自運営となって5年目を迎えた『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、試験を年3回（7月15日（土）、11月12日（日）、3月17日（土））実施し、8名が受験申込を行い6名が合格した。合格者5名から資格認定の申込みがあり、認定書を発行した。また、テキスト購入者は2名であった。引き続き受験者増が大きな課題ではあったが、本年度もSEO対策を含めた公式WEBサイトの充実と共に、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。

**(8) 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。電気通信事業法が改正され、より厳格にコンプライアンスの徹底が求められているため、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。

**(9) 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。本年度も会員広報誌『JTS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が、正会員3社の入会に対して退会数が10社となり、退会数が入会数を上回る結果となった。引き続き全国組織として、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。