

# 第53回 令和4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	87	2	5	84
準会員	4	0	0	4

## 2 事業報告

### (1) ニューノーマルDXに合わせた提案商材の変化

新型コロナウイルス感染症の影響は沈静化の兆しも見え始め、売上予算は達成できたものの、平行してニューノーマルという言葉を意識する必要があると感じた一年だった。

新たな電話の仕組みであるクラウドPBXは切り替えのハードルが高く、特約契約で取り扱えるZXとMBシリーズによるスマホ内線化サービスの提案を進めている。

NTT東日本は非通信部門の増強方針を掲げ、NTTコミュニケーションズは二社に分離し、その後内一社であるレゾナントがドコモに吸収合併されるなど、キャリアも大きく舵を切っている。互いの信頼関係を維持できるよう努めしていく。

渡辺理事が会長に就任し、今期改めて顧問の先生方へご挨拶に伺った。ご助力いただけるように、関係性を維持していきたい。

### (2) 委員会運営について

各委員会は委員会内で担当を決め各商材・業務の割り振りを行った。

前期では会員増強委員会と事業委員会を統合したが、会員数の減少に伴い会員増強は急務であるとして、佐藤理事を委員長に再度会員増強委員会を立ち上げた。

チラシやHP運用の見直しを実施し、事業委員会や特別委員会で立ち上げた全電協IS-PやNTT東日本通機特約委託店契約を活用し、会員増強と売上増を図る。

### (3) 各支局の活性化

北日本支局及び、西日本エリア（関西東海支局及び南日本支局）の会員に参加を募り、正副会長会を実施した。北日本支局ではNTT東日本の担当者を招き、西日本エリアではNTT西日本本社への挨拶を実施。その後それぞれ意見交換会を実施。来期も支局との交流を継続していく。

### (4) 運営方法改善による経費削減

対面の打合せ回数も増えた為、事務局の不要なロッカー撤去を行い、会議スペースを拡充した。事務局に一度に集まれる人数が増え、貸会議室のレンタル回数減少を見込んでいる。