

# 第55回 令和6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	7 4	4	4	7 4
準/賛助会員	3	0	0	3

## 2 事業報告

### 1 会長改選と新体制の構築

令和6年度は改選期にあたり、新たに渡辺会長が就任した。次回改選期を見据え、理事の若返りを図るとともに、将来的な引継ぎを見据えた体制整備を行った。

### 2 財務状況と支援金の受領

本年度は取次回線数の減少により収益が落ち込み、協会全体としては約2,000万円の赤字となった。

ただし、NTT東日本より本協会の活動支援を目的とした助成金2,000万円を受領しており、会計上は均衡が取れている。ただし、これは赤字補填を目的とした支援ではなく、令和7年度の活動支援金であり、次年度予算案にも反映済みである。

### 3 業務体制と事務局運営の見直し

協会事務局では2名の退職があり、業務体制の見直しを迫られた。これを受けて以下の対応を進めた。

- ・経理等の定量業務についてはミカタカンパニー(株)へ外部委託
- ・書類調整・渉外業務等の定性的業務については、役員・理事間で分担または委託体制を整備。今後も持続可能な事務局運営体制を目指し、支局等と連携を強化していく方針である。

### 4 会員拡大の取り組み

会員増強委員会において、小林秀樹理事の招待により新たに3社の入会が実現した。現在も紹介インセンティブ制度（紹介金制度）を継続しており、引き続き全会員に向けた紹介活動の協力を呼びかけている。

### 5 販売支援施策の展開

NDSによる施策として、月額80万円を8か月にわたり活用する支援スキームを実施。これは会員個々の販売能力強化を目的としたものであり、利益を生む投資とは性質が異なる。当初は首都圏を対象に実施していたが、ノウハウを活かし各支局への展開を図っている。

### 6 新規取次商品の整備

今年度中にいくつかの新規商材の取扱いを開始または調整している。詳細は委員会または各支局を通じて案内しており、今後の定着に向けた支援を行っていく。

- ・MAYAバックアップ回線商材 ボランス

回線が不通になった際、それを検知してバックアップ回線を起動する端末の卸販売会員は協会経由で機器を卸購入し、ユーザーに販売することができる。

- ・モバイル回線商材 (株)モバイルプランニング

SIMや端末のレンタルサービス。主に外国人労働者などが需要多い。

携帯端末も含めたレンタルサービスや、使用容量について担当と細かくやり取りが可能。

- ・ベネフィットジャパン ポケットWi-FiのOEM “全電協モバイルWi-Fi”

契約に際し縛りは多いが、インセンティブ単金4万円前後+手離れの良さが特徴  
全電協Wi-Fiの新規契約が終了しており、代替え提案として活用いただきたい。

- ・COCOSY 不動産仲介サービスの紹介事業

物件を探しているテナント利用者ではなく、テナントが空いていて困っているビルオーナーを主軸にした不動産紹介サービスへの紹介事業。紹介企業が成約すると月家賃に応じたインセンティブとなる。