

第38回 平成19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	203	28	19	212
特別会員	12	0	4	8
賛助会員	1	0	0	1

2 事業報告

(1) 公益性の増進

電話売買および電気通信サービスに関する相談・苦情の処理の円滑化を図るため相談窓口として東・西本部事務局が良く機能し、エンドユーザーの利益を保護しており、更に電気通信サービス取扱主任者認定試験開催も広く社会に公開し公益性の増進を図っている。

(2) 収益事業の分離化

公益法人改革に伴い、今期は公益法人制度改革検討特別委員会が設立され、3回に亘り検討し公益部門と収益部門を完全分離する報告書が理事会に提出された。今後もあらゆる観点から継続して具体案を検討する予定である。

(3) 社会貢献事業の推進

近年社会に寄与・貢献・還元することが社会的通念になっているが、当「全電協」は今期具体的な事業を推進することは出来なかった。是非来期は継続して実行策を検討したい。

(4) お客様相談窓口の設置

前記(1)の如く会員のみならず、加入者より電話加入権並びに電気通信サービスに関する相談を受け、適切な対処方法をアドバイスしている。

(5) 新業務への対応

電気通信サービスに関する変化は著しく、その新業務を受け入れることにより会員としての商材拡大を図るため事業委員会が中心となり各キャリア毎に研修会・説明会を開催し、多くの成果を挙げている。

(6) 電話加入権への対応

電話加入権は存続されているが、その価格は誠に希薄となっている。売買も往時の活況はなく減少傾向にあるものの、不要電話の買取り、休止復活により加入者の保護と公共の利益に寄与することに努めた。

(7) 電気通信サービス取扱主任者認定試験の推進

第3回目の認定試験を実施した。今回も会員のみならず一般の方にも開放し、東京141名・大阪23名、合計164名が受験した。その内118名が合格されたが、難易度が上がり72%の合格率となった。また、有資格者対象にスキルアップ・セミナーを「NGN」をテーマにして開催し、当日の受講者およびDVD購入により240名が参加した。来期も第4回目を実施の予定である。

(8) コンプライアンス（法令遵守）の徹底化

社会に定着したコンプライアンス（法令遵守）は会員の必須要件として、今期も年間を通して徹底化を図り、(7)の認定試験の重要課題と位置付け実行した。更には新入会員には入会時に講習受講を義務付けた。

(9) 組織の充実

前期同様、東・西本部に各3支局で全国に6支局である。支局の活性化と、より充実を図り着実に実行されている。支部は前期より茨城支部が加わり、佐賀支部が解消したことにより27支部となった。

(10) 広報活動

懸案であったホームページをリニューアルした。また、認定試験では専門誌等に広告を掲出し、更には大学・専門学校等にもパンフレットを置くことを実施し、当「全電協」の存在と活動内容の広報拡大を行った。

(11) 情報収集の組織化

激変する情報通信分野に関する情報は速やかに公平を原則とし、組織としての的確に情報を収集し、メール送信・同報FAX送信・郵送により会員に周知することを心掛け実行した。

(12) 営業基盤の強化と会員増

会員の近未来・将来に亘る営業に寄与する基盤を探究し、各キャリアに交渉し、具体化した。その結果、新入会員が退会者を凌駕する加入があり、平成7年度以来の会員増となった。殊にNTTのご紹介により上場企業が入会したことは特筆に値する。

(13) 顧問関係

顧問は深谷隆司先生（衆議院議員）、太田昭宏先生（衆議院議員）、保坂三蔵先生（前参議院議員）、荒井広幸先生（参議院議員）、世耕弘成先生（参議院議員）、前会長の吉田稔氏に加え、今期新たに菅義偉先生（衆議院議員）が加わり7名となった。庭野増三名誉会長は変わらず、相談役は森本昌一前会長の他、今期武田貢前事務局長が就任した。

(14) 損害補償基金関係

前期同様に当基金を適用する事例はなかったが、今後も入会時の厳正な審査とコンプライアンス等の教育指導により未然に本基金の適用を防ぎたい。

(15) 報通信月間関係

総務省主催の「情報通信月間」は22回目の協賛をしている。昨年に続き総務省総合通信基盤局料金サービス課谷脇康彦課長により、【次世代インターネットの競争政策について】と題した講演会を「東京ドームホテル」で開催し、関連企業からも多数の出席を得て盛況であった。

(16) 収益事業（特約店・代理店関係）

NTT販売パートナー契約は前期（株）NTT東日本-東京南と注文取次業務に関し、東西の一括契約をした。今期は更にNTT東日本本社契約を交渉したが、本社の方針であるスリム化と逆行し、「全電協」の受け入れ体制がない等の理由により承認されず、従来通り（株）NTT東日本-東京南と一括契約をした。また、今期の予算は30億円としていた仲介手数料は、2月末でクリアすることが見込まれた為、3月・4月分の事務手数料は徴収しないものとした。期末には約41億円となり予算を大幅に上回る好成績を上げた。加えて（株）NTTPCコミュニケーションズ・（株）USEN・大明（株）・日本コムシス（株）等とも一括契約を結び、会員の営業業務の拡大に貢献した。尚（株）NTTぷららに関しては、親会社であるNTTコミュニケーションズの取扱高に匹敵する約1億6千万円の販売業績が上がり、昨年実績を大幅に上回る結果となった。