

# 令和3年度事業計画案

令和3年5月 1日より

令和4年4月30日まで

本年は創立 51 年目の年。コロナウイルスの感染拡大により、国内の経済状況の落ち込みは激しく、私たちの日常生活にも大きな影響を及ぼしております。そのなかでIT、物流、投資ファンド系の企業は需要が伸びて、拡大傾向にあります。ITを支える通信業界は 5G時代に突入し、大手企業はDX(デジタルトランスフォーメーション)への展望を語り始め、世の中の動きはより加速していくこととなり、新しい分野、未知の分野への進出が期待されます。

当協会は会員の減少、売上も減少傾向にあるものの、新しい取り組みに挑戦する体制をととのえ、若く優秀な人材を抜擢し会員みなさまの知識と先見性をもって、一丸となることで、ニュー・ノーマルに対応できるビジネスモデルを構築していきたいと考えます。

今期のスローガンは「飛躍」、会員数 200、売上 5 億円を目標とし、会員みなさまのご協力のもと総力を挙げて取り組んでまいります。

## ①会員増強への取り組み

200 会員へ向けての新しい制度を創設し、オンライン化による入会面談などで簡略化をすすめ、入会促進を図る。

## ②独自商材への取り組み

事業委員会を中心に協会独自の製品、サービスを販売できる体制づくりを整える。

委員会活動だけに頼らず、一般会員からも広く売れる商材、サービスの情報提供をお願いしながら売上拡大につなげたい。

## ③研修会の開催

商品・サービスの研修会、販売研究など適時開催し、キャリア及びメーカーと連携し、商品知識の習得と販売強化を図る。

## ④会員育成への取り組み

会員の知識と経験を活かせるよう SNS などを用いて、会員相互に連携できる情報基盤を創設し、情報のスピード化によるビジネスへのつながりへ強化を図る。

## ⑤コプライアンスの強化

販売代理店の業務の適正化を図るため、事前届出制度が導入されたことにより、会員の販売知識、営業マナー及び関係法令の遵守が不可欠となっており、最新の知識へアップデートできるよう検定運営、研修会等を実施する。

## ⑥検定試験の推進

電気通信サービスやデジタル化に伴い、利用者等への契約適正化の為、テレコムアドバイザー検定の更なる拡大・推進に努める。

# 令和3年度事業計画案

令和3年5月 1日より  
令和4年4月30日まで

## 委員会

### 1.事業委員会

通信業界は5G時代に入り、ますます多様なニーズが社会全体に浸透しはじめております。事業委員会としては、柱として新たにNTTドコモのWi-Fi工事の業務を国内に展開するべく、工事網を確立し、正会員から準会員への業務委託という形式で会員増強をも狙う構想を掲げております。また通信商材だけでなく様々なデジタル化に関連した商材、サービスを会員のみならずに取り扱っていただけるよう定款変更により、多角的な収益構造を提供して参ります。会員のみならずも稼げる商材・サービスなどお持ちでございましたら、ぜひ事業委員会への情報提供を、さらには事業推進のためのご協力をお願いします。

### 2.総務委員会

全電協として今までの加入権や通信サービスだけでなく、幅広く商材を取り扱い、売り上げを様々な角度から上げていく動きとなっています。その流れに対して柔軟に進行するために定款や施行細則を慎重に取り扱いながら変更等の対応を確実に行っていきます。また、正副会長並びに各委員会、事務局との連携も取り纏め協会運営が円滑に行えるよう務めます。

### 3.経理委員会

新型コロナウイルス感染症対策の中でも黒字で終わる事が出来ました。今期の経費削減の内訳は、事務局本部の移転、西日本事務所の廃止、職員の解雇、経理業務のアウトソーシング、TV会議による交通費等です。売上は緊急事態宣言中に於いても各会員様の営業努力により予算の150%を超えることができました。しかしながらコロナ禍以前の売上には約4割の落込みとなり会員数も減少している状況です。本年度の売上予算案は昨年度の約8割とし、昨年度の経費削減策を継続運営し会員の皆様にご賛同賜りたいです。

### 4.会員増強委員会

会員を増やすことを考える場合、入会希望者の目線で考えると3つのポイントがあります。1つ目は取り扱いたい魅力的な商材・サービスがあること、2つ目は入会にかかる条件の緩和と費用が安いこと、3つ目は会員同士の交流があり、孤立無援(ひとりぼっち)の状況にならないことです。現状で入会者数を増やすことは、思い切った会員制度の切り替えを計画、実施していかなければなりません。今期より5ヵ年計画として200会員を目指し、会員増強委員会だけでなく、会員のみならずのお力添えをいただきながら、1会員でも多くの入会を目指します。

### 5.検定委員会

これまでのテレコムアドバイザー検定制度を見直し、内容ならびに実施方法含め、より有効的でかつ経費の掛からない方策を模索し、実施します。

ドコモWi-Fi工事の様に、全電協に対し工事そのものの依頼をいただける事案も出てきており、IT知識はもとよりそれを施工するスキルも、一定レベル以上であることを担保するため、事業委員会とも連携を密に進めて行きたいと思っております。

# 令和3年度事業計画案

令和3年5月 1日より  
令和4年4月30日まで

## 支局

### 1.北日本支局

北日本支局では昨年度より理事会後に理事会報告会という形で交流会を行っておりますが、今年も継続して行い本部の情報共有に努めます。またその中で支局各会員の皆様の行っている事業内容などを知ってもらい、ビジネスマッチングや新たな事業展開の参考となるような場にもしていきます。更には支局としてまとまって行えるようなビジネスを考えることを模索できれば幸いです。

### 2.首都圏支局

これまでの1年間はUSENNETWORKSへ移行の問題、コロナ禍もあり、勉強会ばかり実質的に会員の業績向上につながる支局活動が出来なかったことは大きな反省点と考えています。

幹事会を通じて会員間の意思疎通は良好になってきており、新年度は一般会員も巻き込んだの新事業・商材発掘を支局発で提案できる様、支局活性化を図ってまいります。

### 3.関西支局

関西は新型コロナウイルス感染症の影響やNTTシステム統合により売上げが下がっている状況です。一般会員が新たに加入していただきましたので、コロナが落ち着き次第、活性化を図るために勉強会や懇親会を開催して関西の輪を強めていきます。また、会員増強についてもご理解いただき、関西の会員様にもご尽力いただき増員を目指してまいります。

### 4.南日本支局

新年度より、南日本支局は新事業提案のドコモビジネス Wi-Fi 取付け工事を、協会会員の3社で取組めます。コロナ禍により四国案件が下期以降になり、またドコモの中国・九州は、これからの動きになるようですが、ドコモビジネス Wi-Fi 勉強会の際には、四国・九州の案件に対応し、地元業者様にも協力依頼を行い、賛助会員を新たに募る動きにも発展させたいです。