

# 令和5年度 事業活動報告

自 令和5年4月 1日  
至 令和6年3月31日

令和5年度における本会の主要活動を次の通り報告いたします。

## 1. 総務・管理部門

総務・管理部門は、本会の事業全体を統括・管理する部門として、各事業が適正に運営されるよう、調整する役割を担いました。

また、公開経営理念の普及と推進を目的に、理事長を中心に新規会員の獲得も行い、既存会員へは協会主張、実務家のインタビュー、実務密着の記事等を掲載した機関誌『公開経営』を3ヵ月に1回発行しました。

会員数変動は下掲の通りです。

会員数の増減

	2023. 4. 1	入 会	退 会	2024. 3. 31
正会員	113	21	3	131
賛助会員	32	0	0	32
合 計	145	21	3	163

## 2. コンサルティング事業

コンサルティング事業の主な活動は、新型コロナウイルスの感染法上の分類が5類に引き下げられた影響もあり、既存顧客を中心にリアルでの実地指導の要請が増え、その対応に注力しました。

コンサルティング実施の企業実績は、21社（延105回、分野：店舗活性化プロジェクト、部門別売場指導、店長・バイヤー・チーフ・スーパーバイザー・チェッカー研修、販売促進計画、第二種衛生管理者試験対策、人事評価制度、等）でした。

## 3. 研修事業

研修事業の主な活動は、新型コロナウイルスの感染法上の分類が引き下げられたことにより、リアルでの研修を再開しようとする機運の高まりをチャンスと捉え、リアル研修で効果が出やすい現場実務向けの研修を積極的に提案し、受注に結びました。

研修実施の企業実績は、49社（延122回、分野：店長、管理者、主任、レジ、計数管理、営業力強化、VMD、販売士検定、スーパーマーケット検定、シルバー人材向け職業訓練、等）でした。

#### 4. セミナー事業

セミナー事業の主な活動は、昨年度に引き続き、日本商工会議所より販売士資格更新業務を一括で受注し、C B T (Computer Based Testing : コンピュータで受験する方式のテスト) による運営を行いました。

販売士資格更新の申込実績は、延13,061件でした。(昨年度は13,072件)

#### 5. 通信教育事業

通信教育事業の主な活動は、令和5年度中に開講する企業に対しては、業種・業態に合わせた実務系の講座やスキル系の講座、資格関係の講座を積極的に提案しました。

また、翌年度に向けて既存取引企業を中心に本会の新規講座(実践行動カススキルアップ講座、店長の店舗運営力アップ講座、カスタマー・ハラスメント対応術、等)や資格関係の中核講座、提携先の新規講座の提案を積極的に行いました。

講座開発関連としては、多様化する学習方法に対応すべく、インターネット上で動画視聴しながら学習する「実践行動カススキルアップ講座」「店長の店舗運営力アップ講座」「カスタマー・ハラスメント対応術」を開発しました。

通信教育の受講者数は7,790名(昨年度は8,702名)、受講者100名以上の講座は19講座、受講者数の多い講座は「売場の数字シリーズ(初級・中級)」「販売士検定講座(2級・3級)」「スーパーマーケット検定シリーズ(ベーシック1級・マネジャー2級・3級)」「POP広告実技講座」「色彩検定講座(3級)」「ユニバーサルサービス講座」「登録販売者受験対策講座」「小売業社員基礎講座」「高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座」等でした。

#### 6. 検定事業

検定事業の主な活動は、研修・通信教育・図書と組み合わせたワンパッケージでの提案を流通小売業以外にも金融、自治体などへ幅広く行いました。

① POP広告クリエイター技能審査試験(8/5・2/10) 490名受験、438名合格

② 小売業 計数能力検定(10/25・2/10準試験含) 上級: 5名受験、2名合格  
中級: 74名受験、19名合格  
初級: 120名受験、44名合格

③ SCA(サービス・ケア・アテンダント)検定(4~3月)  
企業内受験会場を含め 計 247名受験、243名認定

④ RBテスト(リテールビジネステスト)(4~3月) 2社、計5回実施

#### 7. 図書事業

図書事業の主な活動としては、三検定(POP・計数・SCA)に関わる教材の販売を主体に行いました。

以上