

## 令和6年度 事業活動報告

自 令和6年4月 1日  
至 令和7年3月31日

令和6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

	2024. 4. 1	入 会	退 会	2025. 3. 31
正会員	131	18	20	129
賛助会員	32	0	0	32
合 計	163	18	20	161

### 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、既存顧客を中心に、リアルでの実地指導とオンラインでの資格取得支援講習などを行いました。

〔実績〕：企業6社に対して、延べ101回の指導活動

〔内容〕：店舗活性化、スーパーマーケット実務〔生鮮・惣菜・レジ部門〕、バイヤー実務、スーパーバイザー実務、販売促進、食品表示、陳列、第二種衛生管理者試験対策、等

### 3. 研修事業

研修事業の主な活動は、リアルでの研修実施が活発化している状況をチャンスと捉え、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。

〔実績〕：企業44社に対して、延べ159回の研修を実施

〔内容〕：階層別〔店長、バイヤー、チーフ、リーダー、新入社員〕、部門別〔生鮮・レジ部門〕、計数管理、売場マネジメント、キャッチコピー・POP活用、ファッションアドバイザー養成、第二種衛生管理者試験対策、等

#### 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。

[実績] : 12,900件の申込み (昨年度 : 13,061件)

#### 5. 通信教育事業

通信教育事業の主な活動は、令和6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 (食生活サポート講座、接客手話講座、行動経済学から学ぶ店舗活性術、販売・サービスのための才能発見コース等) 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行いました。

講座開発関連としては、オンライン上で動画視聴しながら学習する講座を充実すべく

「食生活サポート講座」「接客手話講座」「行動経済学から学ぶ店舗活性術」「販売・サービスのための才能発見コース」等を開発しました。

[実績] : 7,831件の申込み (昨年度 : 7,790件)

#### 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。

[実績・内容]

① P O P 広告クリエイター技能審査試験 (8/3・2/15) 438名受験、376名合格

② 小売業 計数能力検定 (10/22・2/15準試験含) 上級 : 6名受験、3名合格

中級 : 98名受験、12名合格

初級 : 62名受験、16名合格

③ S C A (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 248名受験、240名認定

④ R B テスト (リテールビジネステスト) (4~3月) 2社、計3回実施

#### 7. 図書事業

図書事業の主な活動は、三検定 (P O P ・ 計数 ・ S C A) に関わる教材の販売を主体に行いました。

以 上