

令和2年度 事業活動報告

商業を取り巻く環境は、激動の状況が続いております。昨年2月に発生した新型コロナウイルス（COVID-19）は依然収束の兆しを見せず、政府や各自治体の感染拡大防止策も相まって、業態によっては経営基盤を揺るがしかねない事態にまで発展しています。

このような状況化で生き残るためには、これまでの働き方や仕事の“あるべき姿”を一新させ、“変革”するための思考力と行動力をより一層養っていくことが求められます。

本会でも、「公開経営」の今日的意義を踏まえ、商業の指導教育団体として、「購買代理人」の視点から新たなニーズに応えるべく取り組んでいく所存ですので、引き続きのご賛同とご支援をお願いいたします。

令和2年度は、日本商工会議所からの依頼により、販売士資格更新（5年ごとの更新）に関する実施業務を一括受託（平成29年度から継続受託）し、C B T（Computer Based Testing：コンピュータで受験する方式のテスト）による通信教育での更新の運営を受託いたしました。販売士制度創設に深く関わった本会としましては、今後も日本商工会議所並びに各地の商工会議所と共に販売士資格の再ブランディング化を図ってまいります。

一般社団法人への移行8年目を迎え、公益目的支出計画に関しては最終となる7回目の実施報告書を内閣府へ提出し、承認をいただきました（令和2年6月5日申請、令和3年4月29日完了：当初の計画から6年前倒しで完了）。行政庁（内閣府）の監督が終了しましたので、今後は一層のガバナンス体制を強化して、協会運営を行ってまいります。

会員サービスとしての月刊誌『公開経営』は月1回発行、協会主張と学識経験者や実務家のインタビュー、実務密着の記事と誌上講座を中心に掲載しました。

事業活動は、「公開経営（オープン・マネジメント）」を基軸とした指導教育事業を、以下の通り実施しました。（会員数増減は下掲のとおり）

会員数の増減

	2020. 4. 1	入 会	退 会	2021. 3. 31
正会員	112	9	11	110
賛助会員	32	1	2	31
合 計	144	10	13	141

1. コンサルティング・研修・セミナー事業

コンサルティング・研修・セミナー事業は、新型コロナウイルスの影響から予定していた実地での実施の取り止めを検討する企業に対し、インターネット環境を活用したオンラインによる実施に切り替える等の対策を行いました。

コンサルティング実施の企業実績は9社（延68回、分野：作業改善・作業計画、店舗活性化プロジェクト、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、ビジネススクール〔計数管理・売場管理〕、人事評価制度、等）でした。

研修実施の企業実績は35社（延94回、分野：店長、管理者、チーフ、主任、バイヤー、新入社員、計数、ラッピング、販売士検定、S検〔スーパーマーケット検定〕、売場づくり、マーチャンダイジング、作業改善、問題解決、リーダーシップ、衛生管理者、マーケティング、シルバー人材向けスーパーマーケット業務講習、等）でした。

[セミナー・研究会]

- ① 販売士資格更新（1級・2級・3級）は、C B T（Computer Based Testing：コンピュータで受験する方式のテスト）による通信教育を実施（10/1-3/31）

② 販売士検定 3 級スクーリング (12/14・12/22 : 全国 2 会場)

③ 販売士検定 2 級スクーリング (12/21・12/23 : 全国 2 会場)

※ なお販売士 2 級・3 級スクーリングは、C B T による通信教育も並行して実施

2. 通信教育事業

提案営業活動は、販売士検定、スーパーマーケット検定、衛生管理者等、資格関係のメニューと合わせて、新講座である「レジスペシャリスト養成講座」「テキスタイルから学ぶファッション素材講座」を中心に食品スーパーや百貨店、ホームセンター、専門店等への提案を強化し、ドラッグストアへは「販売士検定講座」「計数講座」「登録販売者講座」を中心にアプローチを図りました。

講座関連では、新規講座としてインターネットでの添削にも対応した「売場担当スタートアップ講座」「生産性を高める店舗作業の改善講座」「お客様を惹きつける VMD 売場づくりコース」「高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座」を開発しました。

本年度の受講者数は 11,248 名 (昨年 10,256 名)、受講者 100 名以上の講座は 30 講座、受講者数の多い講座は「販売士検定講座 (1 級・2 級・3 級)」「ストアマネジメント実務コース」「スーパーマーケット検定 (ベーシック 1 級・マネジャー 2 級・3 級)コース」「ザ・スーパーマーケット入門」「バイヤー講座」「売場の数字入門コース」「売場の数字実務コース」「小売業計数能力検定コース (中級)」「小売業社員基礎講座」「売場担当 1 年生」「ユニバーサルサービス講座」「高齢者・認知症のお客様への接客サービス講座」「POP 広告実技講座」「ビジネスラッピング講座」「VMD 魅力ある売場づくりコース」「登録販売者受験対策講座」「テキスタイルから学ぶファッション素材講座」等でした。

3. 検定事業

三つの検定普及は、研修・通信教育・図書と組み合わせたパッケージでの提案を、対象に関しては流通・小売業以外に卸、メーカー、金融、自治体等に対して幅広く提案活動を展開いたしました。

① POP 広告クリエイター技能審査試験 (8/1・2/15) 503 名受験、451 名合格

② 小売業 計数能力検定 (10/21・2/15 準試験含) 上級 : 7 名受験、2 名合格

中級 : 64 名受験、30 名合格

初級 : 39 名受験、27 名合格

準試験 : 西條、近鉄百貨店、タイヨー、コメ兵、岡山ビジネスカレッジ、長野平青学園、宇都宮ビジネス電子専門学校

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 171 名受験、169 名認定

実施 : 三井住友銀行、横浜銀行、大光銀行、七十七銀行、長野銀行、阿波銀行、沖縄銀行、みやぎ生協、J-Labo、日本外国語専門学校

4. 図書事業

検定試験 (POP 広告試験・計数能力検定・SCA 検定) 導入企業、団体に対して、検定教材の効果的な活用法を広く提案しました。

以 上