

## 令和3年度 事業活動報告

今日の商業を取り巻く環境は、急激に変化しております。今年の2月下旬から行われているロシアによるウクライナへの軍事侵攻は現在（5月17日時点）も続いており、その影響で日本でも原油価格や食品の原材料価格が高騰し、製造業や外食産業などでは値上げに踏み切る企業も増えてきております。

一方、新型コロナウイルス（COVID-19）は収束には至っていませんが、徐々に日常化しつつあり、企業は“Withコロナ時代”に向けた様々なサービスを積極的に展開しております。

本会は、「購買代理人」の視点からWithコロナ時代を乗り越えていくための一助を担っていく団体として、昨年11月から始動している本会プラットフォーム『JCI Voyager（ジェーシーアイボイジャー）』をより積極的に活用しながら、既存事業に関するコンテンツの発信や、会員同士、会員と事業利用企業、事業利用企業同士を結ぶ新たな事業の展開を図ってまいります。

また、「デジタルは目的ではなく、手段の一つである」という考えから、引き続き“リアル店舗の有用性”を提唱し、リアル店舗を構成する販売員の一人ひとりが、お客様志向の真のリテラー（商人）になるために、人材育成事業を推進することで寄与していく所存ですので、引き続きのご賛同とご支援をお願いいたします。

公開経営理念の普及と推進は、主に機関誌である月刊『公開経営』誌上を中心に展開してきましたが、今後、本会プラットフォーム『JCI Voyager（ジェーシーアイボイジャー）』を活用したデジタル発信も合わせて展開していくことを踏まえ、その前段階として機関誌は昨年11月から隔月発刊とし、協会主張、実務家・有識者のインタビュー、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

	2021. 4. 1	入 会	退 会	2022. 3. 31
正会員	110	13	15	108
賛助会員	31	4	1	34
合 計	141	17	16	142

### 1. コンサルティング・研修事業

コンサルティング・研修事業は、新型コロナウイルスの影響も鑑み、実地での実施の他に、インターネット環境を活用したオンラインによる実施も併用して行いました。

コンサルティング実施の企業実績は10社（延53回、分野：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89回、分野：店長、管理者、チーフ、主任、バイヤー、新入社員、計数、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。

### 2. セミナー事業

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、CBT（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。（申込数は3月末時点で延13,022件）また、動画制作業務として日本商工会議所より

「販売士新通信教育講座用学習動画」、ジュエラーズジャパンより「新年度フォーラムの配信用動画」を受注しました。

- ① 販売士資格更新（１級・２級・３級）は、ＣＢＴ（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 販売士検定スクーリング（２級・３級）は、ＣＢＴ（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（6/1-3/31）

### 3. 通信教育事業

提案営業活動として、新規講座（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等）や販売士検定講座、計数検定講座などの資格関係のメニューを中心に特に流通小売業に向けて積極的に提案をしました。

講座開発関連として、住関連用品売場向けに「暮らし用品売場オペレーション実践講座」、金融機関向けに「金融機関のための高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座」を準備することと合わせて、販売士検定講座やその他主要講座のインターネット添削対応を準備しました。

本年度の受講者数は9,516名（昨年11,248名）、受講者100名以上の講座は33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」「売場担当スタートアップ講座」「ユニバーサルサービス講座」「高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座」「POP広告実技講座」「色彩検定講座（３級）」「お客様を惹きつけるVMD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。

### 4. 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（8/7・2/19） 529名受験、437名合格
- ② 小売業 計数能力検定（10/21・2/19 準試験含）

上級：	5名受験、	2名合格
中級：	89名受験、	23名合格
初級：	65名受験、	18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、角上魚類、ユーホー

- 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 303名受験、296名認定

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

### 5. 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