

令和5年度 事業活動計画

今日の商業を取り巻く経営環境は、急速に変化しています。総務省が発表した今年1月の消費者物価指数（総合指数）は、前年同月比で4.3%上昇していますが、厚生労働省が2月に発表した毎月勤労統計調査（速報）では、令和4年の従業員数5人以上の事業所における物価の影響を考慮した実質賃金は前年比で0.9%減となり、物価上昇に対して賃金上昇が追いつかない状況となっています。商業を生業とする企業は、消費生活の一助を担う公器として、物価が上昇し続ける状況においても消費者のニーズに合わせてできる限りの努力をしなければなりません、一方で従業員の雇用や生活を守る責任もあり、日々難しい対応を迫られる環境にあるといえます。

また、今日では投資家等のステークホルダーが「人的資本経営」という経営スタイルに注目していることもあり、企業は従業員を「資本」として位置付けた人材戦略の構築を図ることも求められています。

本会は、長年培ってきた「購買代理人」の精神と「一流の流通人教育」を武器に、お客様志向の真のリテイラー（商人）を育成することと合わせて、企業価値の向上につながる資本価値をもった人材教育に寄与してまいります。

事業方針および各部門の主な活動計画は、次の通りです。

〔事業方針〕

- 本会の理念「心の経営」を踏まえ、会員・事業利用企業（メーカー・流通業・サービス業等）に向け、「経営改善」「人材育成」面での時流に合った価値ある教育、サポートを積極的に推進していく。
- 他教育指導団体との差異化をより一層鮮明にするために、独自性のある人材教育・指導支援メニュー・サービスの新規開発を計画的に図っていく。
- 加速するデジタル化社会への対応として、電子媒体やインターネットを活用したオンラインによる教育システムの構築を一層促進していく。
- 事業活動面での効果的かつ効率的な運営体制づくりのために、職員の能力向上、営業体制の見直し、営業ツール等の改廃、運営システムおよび管理体制の刷新を図っていく。

1. 総務部門

- ①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っていきます。
- ②経理業務としてキャッシュフローの進捗管理に重点を置き、各事業の収支を適宜確認しながら、バランスの取れた資金運営を行っていきます。
- ③公開経営理念の普及は、機関誌である『公開経営』誌上を中心に、本会の精神と理念の賛同者である会員の維持と入会促進を図っていきます。

2. コンサルティング事業

- ①本会の強みである現場実務系の指導を活動の重点に据え、実地での指導の重要性を押し出した提案を積極的に行っていきます。
- ②内容に合わせてインターネットを活用したオンライン型の指導も併用できる柔軟な体制を強化し、既存顧客からの継続受注および新規顧客の獲得を促進していきます。

3. 研修事業

- ①スーパーマーケット検定や第二種衛生管理者等、需要の高い資格試験対策系の研修をより積極的に提案していきます。
- ②資格試験対策系以外でも、本会ならではの独自性のある研修メニューを充実させ、通信教育や検定とも連動したワンパッケージプランの提案を強化していきます。

4. セミナー事業

- ①販売士資格更新業務について、引き続き日本商工会議所からの依頼を受け、販売士資格の更新率アップに貢献していきます。
- ②販売士検定スクーリング（受験時に科目免除が受けられる制度）について、個人向けには本年もC B T（Computer Based Testing：インターネット対応端末での受けられるテスト）による実施を行い、企業向けには企業のニーズに合わせて、対面型、オンライン型、併用型それぞれに対応できる体制を整備していきます。
- ③オープンセミナーについて、オンライン型のセミナーを企画し、既存事業利用企業への提案と合わせて、新規企業・個人ユーザー向けに発信力を強化していきます。

5. 通信教育事業

- ①企業の人材戦略に合わせた講座の提案と合わせて、受講にまでつなげるための従業員への認知支援を積極的に行っていきます。
 - a. 企業、従業員ともにニーズの高い資格取得支援系や現場業務の全般に役立つ計数系の講座を提案、認知支援していきます。
 - b. 小売業企業へは、パートタイマー従業員の能力底上げを目的とした新規講座「パート社員しごと講座」を提案するとともに、他の新規講座である「衣料品の商品知識」「行動経済学」も合わせて提案していきます。
 - c. 提携講座（PHP研究所等）に関しては、小売業実務以外の幅広いビジネスニーズに合わせて、基幹講座を補完するような提案していきます。
- ②停滞、減少しつつある定番講座の改廃および新規講座の開発を進めていきます。
- ③管理体制として、不備のない安定的な業務管理を実行すると同時に、業務を汎用化させ、個人の能力に依存しすぎないよう改善を図っていきます。

6. 検定事業

- ①3種類ある既存の検定試験について、内容や運営方法を見直し、ニーズに合ったものにリニューアルを図っていきます。
 - a. 『POP広告クリエイター技能審査試験』
小売業企業および専門学校への継続したアプローチと新規導入に向けた提案をしていきます。
 - b. 『小売業 計数能力検定試験』
日常の業務で使っている知識と、研修や通信教育で習得した知識の両方の成果を試す検定という位置づけを鮮明化し、理論と実践を兼ねそろえた人材に付与する資格として打ち出した提案をしていきます。
また、C B T（Computer Based Testing：インターネット対応端末での受けられるテスト）による試験実施も常習化させ、受験方法の多様化を図っていきます。

c. 『サービス・ケア・アテンダント検定試験』

既存事業利用企業への提案を継続して行うとともに、CS接客対応のテーマとして「高齢者・認知症対応」に注力して、本会のユニバーサルサービスの考え方、独自性を未導入企業に積極的に提案していきます。

- ②昨年度、一部の企業に試験的に実施した『RBテスト（リテールビジネステスト：ペーパー方式で行う企業の社内試験を支援するテスト）』を本格稼働させ、内製化によりテスト内容に偏りがあるという問題を改善するための支援をしていきます。
- ③この他、本会の独自性を前面に打ち出した第5の検定を開発し、他教育指導団体との差異化を図っていきます。

7. 図書事業

- ①定期的に購入いただいている企業や専門学校等に対し、引き続き営業活動を行い、取引継続を図っていきます。
- ②検定準拠教材として、図書の拡販を行っていきます。

以上