

平成 23 年度 事業活動計画

平成 22 年度 事業活動報告にも記したとおり、公益認定申請の再チャレンジは断念し、一般社団法人へ移行する方向で準備を進めたいと思います。

一般社団法人であっても、当会が“非営利法人”として志向すべき目標は変わらず、「人々の消費生活の豊かさ」であり、その実現のために、創設以来のオープン・マネジメント理念（公開経営）を基軸とした近代的経営管理の指導教育（普及啓発・経営指導・従業員の能力開発・検定）を推進して、流通・小売・サービス企業の発展と地域社会の健全な発展、ひいては国民の心豊かな消費生活と安定向上に寄与していきたいと考えます。

オープン・マネジメント理念の普及とユニバーサル サービスの推進は、引き続き月刊『公開経営』誌上を中心に展開し、事業活動を通して、当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まいります。

尚、人材育成のトータルサポートとしての総合提案営業『ワンパッケージプラン』の方針のもと、各事業部門の主な活動計画は、次の通りです。

1. コンサルティング・研修・セミナー事業

- ① コンサルティング・研修の過去実績企業の需要掘り起こしと新規顧客開拓のため、営業企画とも連動し、提案営業活動を積極的に行っていく。
- ② 企業ニーズが多様化するなか、業種・規模に応じたメニューの開発と新しい講師・コンサルタントの発掘を図っていく。
- ③ 公開セミナー・講習会等
 - ・販売士 3 級スクーリング：5 月・12-1 月 全国 15 会場及び企業内
 - ・販売士 2 級スクーリング：8-9 月 全国 15 会場及び企業内
 - ・販売士検定 1 級合格対策セミナー 11-2 月（全 5 回）
 - ・スーパーマーケット トレードショー(2 月) 出展

2. 通信教育事業

- ① 既存の講座体系を見直し、階層別教育の再構築を図っていく。
- ② 営業体制の強化：通信教育の自己啓発の範疇から、企業に応じた人事制度へのリンク提案の強化を業態別に積極的に推進していく。
 - a. スーパーマーケット業界に対しては、「スーパーマーケット検定講座」を重点講座として、「商品知識と販売促進講座」「計数講座」「衛生管理者講座」などと併せて提案を図っていく。
 - b. ドラッグストア業界に対しては、「計数講座」「販売士検定講座」「実力店長講座」などの基幹講座の提案を図っていく。
 - c. 金融・サービス業に対しては、「ユニバーサルサービス講座」を中心に提案を図っていく。
- ③ 業界他団体との連携：業界他団体との情報交換、連携をより一層密にし、ニーズの発掘並びに教材の開発に力を入れていく。
- ④ 教育団体との業務提携：小売企業の合併や M&A の動向に注視しつつ、業界の要望や社内体制などを確認しながら、商品の業務提携には柔軟に対応していく。
- ⑤ 総合営業体制の強化：競合他社との差別化と協会の独自性をアピールしていくために、研修・検定・コンサルティング部門との共同提案活動をさらに高めていく。
- ⑥ 受講生管理：新システムに合わせた業務の見直しとコスト圧縮を進める。企業担当者・受講生向けの Web サービス提供のステップアップを図っていく。

3. 検定事業

- ① 三つの検定テーマをそれぞれ「販促」「計数」「サービス」と位置づけ、普及を図っていく。
 - a. POP広告クリエイター技能審査試験：専門学校への継続したアプローチと新規導入に向けた検定提案、引き続きPOPコンテストの共催も実施していく。
 - b. 小売業 計数能力検定試験：新制度（上級・中級・初級）の枠組みを固め、新規導入提案を強化していく。
 - c. サービス・ケア・アテンダント検定試験：実績のある金融機関（特に地銀・信金）への継続アプローチをする。また、全国各地で開催してきたフォーラムへ参加した有望企業への提案活動を図っていく。
- ② ユニバーサルサービスの新たな事業展開に向けて、様々な企業体や公共機関との関係強化を図っていく。

4. 図書事業

- ① 既存購入先への継続営業：事務処理作業の明確化を図り、定期購入頂いている企業・専門学校への取引継続を行っていく。
- ② ユニバーサルツールの開発：ユニバーサルサービス関連の書籍（映像）を新たな検定・研修の導入につなげるツールとして開発していく。

5. その他

- ① 将来的な新規事業への取り組みとして、温暖化対策 CO₂削減・省エネ分野をテーマに、法政大学経営大学院、(社)日本中小企業団体連盟との共同研究を進める。
- ② POSデータの実践活用をテーマに、(財)流通システム開発センターとの共同研究を進める。
- ③ 会員開発の媒体として、機関誌とホームページの内容の見直し・改善を図っていく。

以 上