

令和2年度 事業活動計画

今日の商業を取り巻く経営環境は激変しています。加速する人口減少と高齢化率の増加、電子決済や訪日外国人対応ツールなどの新しいシステムが急速に普及、バーチャル店舗の恒常化、そして昨年の消費増税と近年類を見ない規模で拡大する新型コロナウイルス感染症の影響など、これまで以上に“大変革が求められる時代”と言えます。(※3月上旬での認識です。)

事業者の皆様にはこのような時代をチャンスと捉え、これまで常習化・慣例化していた“ものさし”を見つめ直し、普遍的な部分は大切に守りつつも新しい取組みにチャレンジしながら消費者やマーケットの変化に対応できる「購買代理人」としてより発展してほしいと願います。

今日では消費者動向がオンライン検索から始まるのが一般化している以上、バーチャル店舗を含めたeコマースは今後より高度に、より便利になっていくでしょう。しかし、リアル店舗への強いこだわりがあるお客様が一定数以上いることも事実です。本会は消費の多様性を維持するためにも、引き続き“リアル店舗の有用性”を提唱していきたいと考えます。

リアル店舗を構成するのは、モノ(商品)、サービス、販売員であり、「変化対応業」と言われる小売業は、モノ(商品)やサービスに関しては、時代の変遷と共に「変化対応」していかなければなりません(キャッシュレス時代に対応した電子決済などを導入していくことは今後避けられないでしょう)。一方、販売員の使命は変わりません。本会が目指すのは、販売員の一人ひとりが、お客様志向の真のリテ일러(商人)になることです。本会では、引き続き、商業の人材育成事業を推進することで、人々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。

公開経営理念の普及と推進は、月刊『公開経営』誌上を中心に展開し、事業活動を通して、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、会員企業・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指導、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、本会OPP(ワンパッケージプラン)体制のより一層の魅力づくり、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。
- 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、職員採用・能力向上、既存の営業支援体制・営業ツールの改廃、運営システム及び管理体制の刷新を図っていく。

1. コンサルティング・研修・セミナー事業

- ① 業態別・規模別のコンサルティングメニューの開発と提案営業の強化、新規顧客の開拓を継続していくとともに、ニーズの掘り起こしから顧客関係の強化を進める。
- ② 協力コンサルタントの発掘と組織化を図り、指導体制を整備していく。
- ③ 通信教育顧客企業への研修提案を強化、ステップアップ型研修においては、通信教育で修得した知識の活用、個別の要望に対応すべく、提案を強化していく。
- ④ 業種・ジョブグレード別の基礎研修と実務研修から新メニューを開発していく。
- ⑤ 通信教育の「レジスペシャリスト養成講座」の新規開講に伴い、研修提案も並行して行うワンパッケージを積極的に推進していく。
- ⑥ 公開セミナー・講習会等
 - ・販売士資格更新講習会：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く。(2級・3級)10月~2月 全国88会場/(1級)全国7会場
 - ・販売士スクーリング(2級・3級)：公開会場は日本商工会議所と連携したCBT(Computer Based Testing：コンピュータで受験する方式のテスト)への移行予定、企業内スクーリングは従来通り進めていく。

2. 通信教育事業

- ① 講座体系を見直して、改廃計画を進める。
 - a. 「商品知識と販売促進講座（鮮魚・精肉・青果・日配・惣菜）」の改訂を継続検討、「スーパーマーケット検定講座（ベーシック1級・マネジャー2級・マネジャー3級・パイヤー）」の改訂を順次進めていく。
 - b. ウェブサイト等を活用した講座開発を進め、解答方式を Web 添削に移行できる講座の検討をしていく。
- ② 提案営業体制の強化：自己啓発としての通信教育の範疇から人事制度へのリンク、メーカーにおいては営業部門推奨という形での提案と業態別に積極的に推進していく。
 - a. 小売業界全般へ本年度新講座である「レジスペシャリスト養成講座」を積極的に提案していく。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」「商品知識と販売促進講座」「計数講座」「衛生管理者講座」などを中心に、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」などの基幹講座と「登録販売者講座」「サプリメント管理士講座」を中心に、金融機関・サービス業に対しては、「ユニバーサルサービス講座」「金融機関向け高齢者・認知症講座」を中心に提案を図っていく。
 - b. 提携講座（PHP研究所ほか）に関しては、顧客のニーズに合わせて、基幹講座を補完するような提案をしていく。
- ③ 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。
- ④ 販売士検定普及の一環として、各地の商工会議所と連携して、通信教育の拡販やセミナーの企画を各地で提案していく。また、各地の販売士協会とパートナーシップを結び、本会と共同歩調しながら営業活動を仕掛けていく。
- ⑤ 受講生管理：業務の見直しとコスト圧縮を進めていく。

3. 検定事業

- ① 各検定の内容や運営体制の見直し・強化をして、受験者増に向けて普及を図っていく。
 - 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提案、日本 POP サミット協会との協力体制を強化して、受験者増を目指していく。
 - b. 小売業 計数能力検定試験：人事制度とリンクさせた検定提案、研修と組み合わせた計数強化プランの提案を推進していく。
 - c. サービス・ケア・アテンダント（SCA）検定試験：実績のある金融機関（特にメガバンク・地方銀行）への継続アプローチをする。生協、ドラッグストア、ホームセンターなど流通・小売業にも提案を再度徹底していく。
- 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。SCA 認定者とのネットワークを深め、資格の意義を高める“出口戦略”を強化、多方面に向けて更なる普及と啓発に取り組んでいく。
- ③ POP 検定、計数検定ともにインターネット上での CBT（Computer Based Testing）による受験やデジタル化対応を検討し、受験者増に向けた施策を進めていく。

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していく。

5. その他

- ① 販売管理システムを活用した管理部門の“見える化”を積極的に図っていく。
- ② 行政庁（内閣府）に対して、公益目的支出計画を確実に実施していく（令和 2 年度に完了予定）。
- ③ 機関誌内容の充実とホームページの情報発信機能の連動を行い、充実を図っていく。