

令和3年度 事業活動計画

今日の商業を取り巻く経営環境は、未曾有と言っても過言ではありません。新型コロナウイルス（COVID-19）の影響は、政府や各自治体の感染拡大防止策と相まって、私たちの暮らしはもちろん、働き方も大きく変化させなくてはならない状況となっています。

例えばリモートワークの環境が整備されることで業務の効率化が加速し、昨今の“労働者不足”が嘘のように、業種によっては“労働者余り”が進むでしょう。小売業に至っては、大勢の人が集まる遠方の大型店等は感染対策への不安や利便性の悪さ等からその利用が避けられる半面、近辺の中小型店等は客数を伸ばしている状況ですが、どの業態においてもデジタル化は益々進んでいます。

しかしリアルと、リモートもしくはデジタルは完全に置き換えることはできません。大切なことは代替関係ではなく“補完関係”であることを適切に把握することです。商業者の皆様にはこのような時代をチャンスと捉え、“リアル”“デジタル”“リモート”を上手に組み合わせ、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。

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、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イラー（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きます。また現在のリアル店舗には欠かせない新型コロナウイルス対策に関する情報発信とサービスの提供も新たに展開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。
- 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. コンサルティング事業

- ① 対面による業態別・規模別のコンサルティングメニューの開発とともに、電子媒体やオンライン等のニーズにも対応できる体制を整え、提案営業の強化、新規顧客の開拓を継続する。
- 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。

2. 研修事業

- ① 業種・ジョブグレード別のランナップを充実させるとともに、提案ツールを整備し、研修提案力の強化を図る。
- ② 通信教育導入企業に対しての研修提案を強化し、OPP（ワンパッケージプラン）を積極的に推進していく。特にオンラインによる研修の仕掛けを徹底して進める。

3. セミナー事業

- ① オープンセミナーについては、対面型、オンライン型、併用型それぞれに対応したメニュー開発を進め、既存取引先への提案と合わせて、個人ユーザー向けに発信力を強化していく。
- ② 販売士資格更新業務については、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。通信教育による資格更新の運営においては、効率的な経費管理を徹底していく。
- ③ 個人向けの販売士検定スクーリングについては、本年も日本商工会議所と連携したC B T (Computer Based Testing : コンピュータで受験する方式のテスト) による実施を行い、効率的な運営を行っていく。企業内スクーリングは、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く。

4. 通信教育事業

- ① 学習方法の見直しを含めた講座のリニューアルを進める。
 - a. 幅広い階層に対応した、自己啓発に留まらない講座の開発に注力していく。
 - b. 電子媒体やオンライン等による新しい学習方法の増加・浸透を見据え、ウェブサイト等を活用した講座開発を進めることと合わせて、既存の講座においても添削方式をオンライン添削に移行する等の検討を進めていく。
- ② 自己啓発としての通信教育の範疇から、各企業単位で深掘り提案を行い、人事制度へのリンクさせる提案を業態別に積極的に推進していく。
 - a. 新講座である「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」の提案に注力していく他、ニーズの高い資格取得支援系の講座も積極的に提案していく。
 - b. 提携講座 (P H P 研究所ほか) 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をしていく。
- ③ 総合営業体制の強化として、競合他社との差別化と本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。部門単体ではなく、O P P (ワンパッケージプラン) による提案を推進していく。
- 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、販売士有資格者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 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、適正在庫の管理等を徹底し、経費コストの圧縮を図っていく。

5. 検定事業

- ① 3種類ある検定試験について、それぞれ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。図書販売実績のある専門学校、ビジネス系やデザイン系の専門学校への新規提案に注力していく。
 - 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を徹底する。また、階層別に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・アテンダント検定試験』
既存取引先への提案フォローを再度させる。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、独自性を改めて提案していく。

- 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。

6. 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の対し、引き続き営業活動を行い、取引継続を図っていく。
- ② 検定に関連したオンラインによるオープンセミナーを企画し、それに連動させた検定準拠教材として、図書の拡販を行っていく。

7. 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 原価、営業費、管理費等の見直しを図り不要な支出を抑制するとともに、キャッシュフローを意識した経費コントロールを進め、健全な資金管理を行っていく。
- ③ 本会の次世代を担う人材の育成を目的に、職員が経営的視点を持って判断と行動ができるように教育を進めていく。
- ④ 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。

以 上