

令和元年度 事業活動報告

商業を取り巻く環境は、誠に厳しい状況が続いております。昨年10月に施行された消費税率の引き上げに加え、本年2月以降現在でも猛威を振るう、新型コロナウイルス（COVID-19）の感染拡大により、海外では都市封鎖、我が国でも緊急事態宣言が発令されて外出自粛が要請されるなど、世界的規模での経済的危機を迎えています。

パンデミック終息後の世界は、働き方や仕事の“あるべき姿”が一新されて、“大変革”を余儀なくされることが予想されます。本会でも、「公開経営」の今日的意義を踏まえ、商業の指導教育団体として、「購買代理人」の視点から新たなニーズに応えるべく取り組んでいく所存ですので、引き続きのご賛同とご支援をお願いいたします。

令和元年度は、日本商工会議所からの依頼により、販売士資格更新講習会（5年ごとの更新）の実施業務を一括受託（平成29年度から継続受託）し、47都道府県84会場にて実施運営した他、新たに通信教育による更新（講習会に参加できない方対象）の運営も受託いたしました。販売士制度創設に深く関わった本会としましては、今後も日本商工会議所並びに各地の商工会議所と共に販売士資格の再ブランディング化を図ってまいります。

一般社団法人への移行7年目を迎え、公益目的支出計画に関しては6回目となる実施報告書を内閣府へ提出し、承認をいただきました（6/10申請、8/29完了）。最終となる次年度も、同計画を確実に実施してまいります（当初の計画から6年前倒しで、令和元年度末に完了予定）。

行事関連は、ユニバーサルサービス普及の一環として山梨県主催のセミナー（11/26 甲府、11/27 富士吉田）を企画運営し、横浜マラソン（11/10）東京マラソン（3/1）では、サービス・ケア・アテンダント資格取得者を組織化して（横浜：68名、東京：54名）ボランティア参加いたしました。

会員サービスとしての月刊誌『公開経営』は月1回発行、協会主張と学識経験者や実務家のインタビュー、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

	2019. 4. 1	入会	退会	2020. 3. 31
正会員	111	8	7	112
賛助会員	33	0	1	32
合計	144	8	8	144

1. コンサルティング・研修・セミナー事業

コンサルティング実施の企業実績は12社（延81回、分野：スーパーマーケット現場指導〔青果部門〕、作業改善・作業計画、店舗活性化プロジェクト、食品表示、POSデータ活用、店長・バイヤー・チーフ・スーパーバイザー研修、販売促進計画、POP広告、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59社（延198回、分野：店長、管理者、チーフ、主任、バイヤー、スーパーバイザー、新入社員、パートタイマー戦力化、計数、ラッピング、VMD、接客、高齢者対応、販売士検定、S検〔スーパーマーケット検定〕、生鮮実務〔青果・精肉・鮮魚・惣菜・グロッサリー〕、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、食品表示、衛生管理者、マーケティング、リスクマネジメント、ファッションアドバイザー、チェッカー、クレーム対応、コーチング、コミュニケーション、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。

[セミナー・研究会]

- ① 販売士資格更新講習会（1級・2級・3級）10/24-2/27 全国 84 会場
- ② 販売士検定 3級スクーリング（5/20-5/29：全国 7 会場、12/12-1/16：全国 13 会場）
- ③ 販売士検定 2級スクーリング（5/22-5/31：全国 7 会場、12/13-1/17：全国 13 会場）
- ④ やまなしユニバーサルデザイン（UD）セミナー（11/26 甲府、11/27 富士吉田）

2. 通信教育事業

提案営業活動は、販売士検定、計数検定、SCA（サービス・ケア・アテンダント）検定など資格関係のメニューを中心に「通信教育+研修+検定」のワンパッケージプランを食品スーパーや百貨店、ホームセンター、金融機関等へ提案強化し、ドラッグストアへは「実力店長講座」「販売士検定講座」「計数講座」「登録販売者講座」を中心にアプローチを図りました。

講座関連では、新規講座として「レジスペシャリスト養成講座」を開発し、他団体との提携講座（日本人材開発センター「スマートマスター受験対策総合講座」「社内組織のコミュニケーション実践応用講座」など）連携を進めました。

本年度の受講者数は 10,256 名（昨年 11,453 名）、受講者 100 名以上の講座は 31 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」「実力店長講座」「バイヤー講座」「小売の数字入門コース」「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1年生」「ユニバーサルサービス講座」「高齢者・認知症のお客様への接客サービス講座」「POP広告実技講座」「ビジネスラッピング講座」「VMD魅力ある売場づくりコース」「登録販売者受験対策講座」等でした。

3. 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、など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（8/3・2/15） 603名受験、570名合格
- ② 小売業 計数能力検定（10/24・2/15 準試験含）
上級： 8名受験、 3名合格
中級： 61名受験、 28名合格
初級： 41名受験、 22名合格

準試験：西條、ユーホー、マルマン、ワークマン、タイヨー、コメ兵、岡山ビジネスカレッジ、長野青学園、宇都宮ビジネス電子専門学校

- 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 323名受験、314名認定

実施：三井住友銀行、横浜銀行、大光銀行、北洋銀行、七十七銀行、長野銀行、阿波銀行、沖縄銀行、みやぎ生協、いわて生協、J-Labo

4. 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