リテールマーケティング　消費者・販売士・小売店を連携する

販売士・ふくおか

通巻第 58 号
令和 3 年 5 月 31 日発行
福岡販売士協会

九州の販売士のネットワーク　福岡本部・宮崎支部・大分支部・熊本支部・佐賀支部・沖縄支部

令和3年度　年次総会開催

令和 3 年 4 月 17 日（土）於　福岡商工会議所　401 会議室

目次

令和３年度　年次総会　報告 2
　Ⅰ．第一部　　総会 2
　Ⅱ．第二部　講演会 4
　Ⅲ．第三部　懇親会 7
会長挨拶 9
会長退任の挨拶 10
【賛助会員企業のご紹介】福岡商工会議所 11
【賛助会員企業のご紹介】株式会社　ふくや 12
令和３年流通施設見学会(株式会社ふくや) 13
話題の事業再構築補助金について 14
講師研究会の活動が始まりました 18
講師体験談 21
地球が泣いている　～2 度©の壁～ 22
Zoom 帰省 25
前回のアンケート結果を踏まえた活動改善について 26
福岡販売士協会・現況報告 28

参加型　連動企画　原稿募集！！　販売士としての課題意識からテーマを絞って、A4 用紙 1 枚でお送りください！会員のみなさまや所属している企業の PR 記事でも OK です。連絡先の記載も歓迎します。P26 にアンケートの QR コードを記載しています。協会活動を盛り上げていくためのご意見もお待ちしております！

福岡販売士協会のホームページに活動の詳細が随時更新されています。
ホームページに掲載する会報からは URL のリンクなどをクリックすればそのページに飛ぶことができます。
是非定期的にご覧頂きご活用ください。

福岡販売士協会
http://www.farmmc.jp/

令和3年度　年次総会　報告

日時：　令和 3 年 4 月 17 日（土）14:00～16:00
場所：　福岡商工会議所・401 会議室
参加者：会場参加 21 名、リモート（Zoom）参加 5 名

Ⅰ．第一部　　総会

令和 3 年 4 月 17 日（土）午後 2 時より、福岡商工会議所 4 階 401 会議室にて、福岡販売士協会令和 3 年度年次総会が開催された。今回からリモートでの同時配信も行った。

当日は、来賓として長崎販売士協会副会長　冬木繁雄様と吉岡英春様をお迎えし、賛助会員である福岡商工会議所検定・企業研修担当部長　江崎留美子様のご参加を得て、会場 21 名、リモート 5 名の計 26 名が参加された。

１．開会宣言と会長挨拶

司会の半田美和理事より総会の開会宣言があり、栗川会長より会長挨拶がなされ、引き続き議事が進められた。

（挨　拶）

当協会は平成 14 年 4 月 13 日に設立総会をしましたので、本日の年次総会で　設立 20 年目を迎えます。今年の年次総会は合計 26 名の参加者です。参加者は 2 ページ（編集者注　総会資料、以下同じ）に記載しています。

現在の会員数は、12 ページ記載の通り、正会員：75 名、賛助会員：4 社です。昨年の年次総会時会員 77 名でしたので 2 名減、賛助会員 3 社でしたので 1 社増となっております。4 月 1 日付の会員名簿は 13・14 ページに記載しています。

昨年度は協会設立 19 年目でしたが、協会活動はコロナ禍に翻弄された 1 年間でした。7 月の年次総会兼夏季研修会と 10 月の九州販売士懇談会だけの開催になりました。

当協会の会計は長沼玲子理事に長年担当してもらい決算書を作成してもらっています。

また、当協会のホームページは岡野利哉副会長に担当してもらい、特にトピックス欄で最新の情報を頻繁に提供しています。

当協会の会報「販売士・ふくおか」の編集は石井保彦理事にしていただいています。

さて、年次総会についての会則は次のようになっております。

第２６条：総会は年１回開催するほか会長が認めたときに開催する。
　　２　総会の議事は、出席した構成員の過半数で決する。ただし可否同数のときは議長の決するところによる。
　　３　総会は役員会からの提案事項ならびに重要案件について審議決定をする。

それでは、引き続き議事の審議に入ります。

(1) 第一号議案　「令和２年・３年度役員体制」について

今年は役員改選年ではないが栗川会長、福生顧問の退任と、新しく岡野卓也会長の就任が提案され、審議の結果、賛成多数で承認された。

(2) 第二号議案　「令和２年度活動実績」及び「令和２年度収支決算・監査報告」

栗川顧問より議案説明があり、引き続き横山監事より監査報告がなされた後、審議の結果、賛成多数で承認された。

収支合計	¥630,426
支出合計	¥363,698
次年度繰越金額	¥266,728

(3) 第三号議案　「令和３年度活動計画」及び「令和３年度収支予算」について

岡野会長より、まず「活動計画」について議案説明があった。新型コロナウィルスの感染拡大の状況により、変更の可能性もあるが、「春季流通施設見学会」では、ふくや明太子工場（福岡市東区）を見学、例年アサヒビール園で行っていた「夏の納涼ビアパーティ」はキリンビール園（福岡県朝倉市）に変更。秋季研修会ではオイスカ西日本様の収穫祭に参加することが説明された。

次に「令和３年度福岡販売士協会収支予算」について詳細な説明がなされ、審議の結果、賛成多数で承認された。

収支合計	¥854,728（前年度繰越金含む）
支出合計	¥709,000
次年度繰越金額	¥145,728

（第三号議案の詳細は記事の P7 に記載しております）

(4) 閉会宣言

半田理事より総会の閉会が宣言された後、賛助会員の福岡商工会議所企業研修担当部長の江崎留美子様よりご挨拶があった。栗川顧問への労いの言葉の後、新型コロナの影響がある中、販売士試験がインターネットでの受験へと変更となる。情報は十分ではなく、詳細はわからないが、先行してインターネット受験へと変更になった簿記試験では合格しやすくなったとの意見もある。今後、販売士資格の普及へ向け、商工会議所としても、販売士協会が講習会等行う際には、できるだけ協力していきたい。

続いて長崎販売士協会副会長冬木繁雄様よりご挨拶があった。栗川顧問とは設立の時から 20 年間ご一緒させて頂いた。百貨店業界は非常に厳しく売上前年対比 75.4%だった。買取（仕入）がすごく減ってきている。百貨店はほとんど委託消化、買取は難しい。苦しい環境だが、前向きにいくしかない。

続いて長崎販売士協会副会長吉岡英春様よりご挨拶があった。

栗川顧問への敬意を示された。長崎では広報委員長をやっている。年 2 回会報発行している。現在、（新型コロナにより）活動できない状況で、会員数も増えていない。少しずつ、活動していきたい。次女が北九州で働くことになり、福岡に来る機会ができたので、福岡販売士協会の会員になった。

最後に栗川顧問の長年の功績に敬意を表し、感謝状、記念品、花束の贈呈があり、本年度の総会を締め括った。

Ⅱ．第二部　講演会

（講演会の講師紹介）

栗川顧問より、講師の廣瀬紀子副会長と廣瀬兼明様の略歴が紹介された後、講演演題「それぞれの SDG s」というテーマを紹介され、講演が行われた。

（講演内容）

今回は SDGs をテーマに、消費生活アドバイザーである廣瀬紀子とオイスカ西日本研修センター所長である廣瀬兼明の二人からの講演です。それぞれの立場から SDGs とは何か、私たちが出来る事、取り組んでいる事についての話となります。以下は概略を記させていただきます。

１．SDGs ストーリー

SDGs はいつできたのか？⇒2015 年 9 月国連サミットで採択され、2017 年ダボス会議にて巨大な経済効果を発表されたことから民間企業参入のきっかけとなりました。

前身である MDGs との違いは？⇒MDGs は開発途上国向けの目標、SDGs は先進国も含む開発目標です。

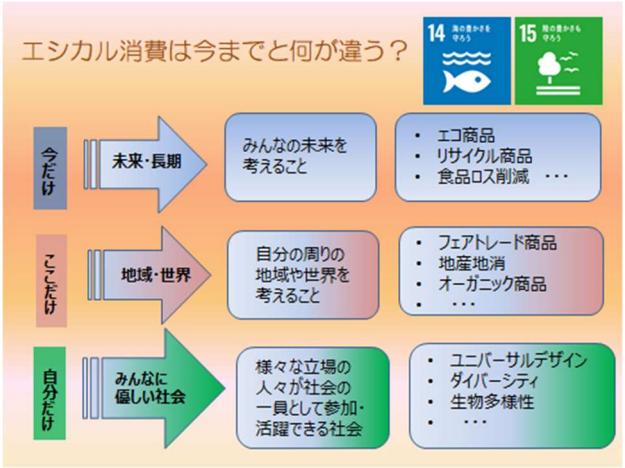
２．SDGs とは？

SusutainableDeveolopementGoals（持続可能な開発目標）の略。17 の目標と 169 のターゲットで構成されており、3 つの視点にて分類すると分かりやすく、「1 ページでわかる SDGs とは？」の深井宣光氏ブログを参照していただくと詳細が書いてあります。

※出典元：https://sdgs-support.or.jp/journal/sdgs/

３．エシカル消費とは

SDGs の中で主に目標 12「つくる責任つかう責任」において私たちが出来る事で知って欲しいキーワードが「エシカル消費」です。認知度はまだまだ低いですが、「『人と社会、地球環境、地域の事を考慮して作られたモノ』を購入・消費する」ことがエシカル消費だと言われています。



４．エシカル消費は今までと何が違う？

みんなの未来、地域や世界の未来、様々な立場の人々が活躍できる社会を考える。そんなエシカル消費を意識することで世界の未来を変えることにつながります。

５．賞味期限を「おいしいめやす」へ

食品ロスを考える中でもう一つのキーワードが「おいしいめやす」です。賞味期限をわかりやすく理解してもらう為に昨年新たな愛称として発表されました。賞味期限はおいしく食べられる目安ですから、自分の目や鼻でチェックして食品を無駄に捨てることがない社会になって欲しいと思います。

エシカル消費、おいしいめやす、というキーワードを是非今回覚えていただき意識をすることで、身近なところから SDGs へ取り組んでみては如何でしょうか。

■国際 NGO オイスカ 60 年の歩みと SDG s への取組み

後半は国際 NGO として 60 年前から活動しているオイスカの SDG s の取組みについて紹介します。

海外開発協力事業、人材育成事業、啓発普及事業のそれぞれの分野における歴史と取組みについて概略を記します。

１．オイスカの歴史

時代と共にスローガンを変え海外開発協力事業に取り組みました。1961～1970：FOOD FIRST、1970 年代：GRASS ROOTS、（1968 年西日本研修センター開設、研修生受入れスタート）、1980 年代：LOVE GREEN、1990 年代：CHILDREN'S FOREST PROGRAM、2001 年～：ふるさとづくり。地道な人材育成活動を続け、海外研修生の受入れ実績は 27 か国 1 地域より約 1,500 名になりました。

２．西日本研修センター 研修概要の紹介

３．世界が抱える問題とオイスカの役割

自然災害、異常気象に対して、Eco-DRR (ecosystem based disasterrisk reduction 生態系を活用した防災・減災)を推進しています。フィリピンにおけるマングローブ植林により台風災害減災した事例等を紹介します。

貧困に対しては、ミャンマーにおける有機農業技術支援等の人材育成により生活向上に貢献しています。また、東南アジア各地からの研修生受け入れ・人材育成活動も行っています。

日本国内における取組と成果についても紹介し、被災地への復旧・復興支援等、地域ネットワークを活かした社会貢献活動等、企業の SDG s 活動の取組みへの協力事例についても紹介をさせていただきました。

****

詳細の活動はこちらもご覧ください

公益財団法人　オイスカ

http://www.oisca.org

****

司会の半田理事より講演会の終了が宣言された後、出席者全員の集合写真が撮影されて、解散となった。

解散後、役員は第一回役員会を実施した。（16:00～17:00）

（報告：総会全体　今井　武史、講演部分　廣瀬　紀子）

Ⅲ．第三部　懇親会

会場：GRANADA SUITE 福岡　on　‘A Table

日時：2021 年 4 月 17 日　17：30～19：30

参加者：岡野卓也・岡野利哉・冬木繁雄・今井武史・箱森哲則・八尋晃仁・吉岡英春・横山修二以上８名

今回の懇親会は、コロナ禍での計画の為、広いスペースを有する会場を選定致しました。案内時には参加者数が不明の為、15 名以上の場合は 11 階にある宴会場を利用する事を条件にお願い致しましたが、最終的に８名となったので1階レストランでの懇親会となりました。

同店は私が勤める会社の取引先です。当日はシェフ自慢の肉がメインのお任せコースでしたが非常に美味しい料理を提供頂き、美味しいお酒に盛り上がった懇親会となりました。

昨年は全国で 28 万組のカップルが結婚式を中止又は延期する事となりホテル、結婚式場は非常に厳しい経営環境になりました。同店は結婚式の二次会や宴会の出来る会場として賑わっておりましたが、コロナ禍での影響は甚大で、今年の夏には宴会場を閉鎖するとの事です。

飲食業界だけでなく世の中全般に大きく変動した１年でした。販売士協会も原点に立ち戻り、これからの流通業界を考える勉強会として参りたいと考えております。

（報告：岡野　卓也）

【第３号議案】令和３年度・活動計画（総会報告では概要のみ記載しましたので詳細をここに掲載します）

全体会合について

今年度は平成 14 年に福岡販売士協会が発足して 20 年目の節目の年となります。更に今年度年次総会を以て、会長交代による新執行部体制となります。昨年度は新型コロナウィルス問題にて殆どの活動計画が中止となりました。

今年に入り、リモートによる会の運営を模索し始め、ZOOM を活用した役員会等が始まりました。今年度はリアル会合への一部会員のリモート参加も含めリモートを活用した活動も並行して進めてまいります。

今年は新たに「GO GO 福岡販売士協会」のスローガンを掲げ、協会活動を進めて参ります。新規会員獲得に向けた活動計画を積極的に取り組みます。昨年度に引き続き今年度も全体行事について役員分担制にします。

１．令和３年度年次総会（担当役員：今井武史理事）

日時：令和３年４月 17 日（土曜日）14:00～

場所：福岡商工会議所・401 会議室

講演：「それぞれの SDGs」リモート講演会

講師：副会長　廣瀬紀子、廣瀬兼明

２．販売士３級講師養成講座研究会（担当役員：石井保彦理事）
日時：リモート会議にて毎月実施予定

３．春季流通施設等見学会（担当役員：岡野卓也会長）
日時：（編集者注　後日の役員会にて日時は再検討となりました）
場所：ふくや明太子工場（オリジナル明太子づくり）

４．夏の納涼ビアパーティ（担当役員：岡野卓也会長）
日時：令和３年８月 28 日（土曜日）（編集者注　日程は変更になる可能性があります）
場所：キリンビール園（工場見学含む）

５．秋季研修会（担当役員：廣瀬紀子副会長）
日時：令和３年 11 月 13 日（土曜日）（編集者注　日程は変更になる可能性があります）
場所：オイスカ西日本研修センター
内容：オイスカ西日本とコラボし、同センター主催の収穫祭に参加いたします。
会場にて福岡販売士協会の会員募集チラシを配布いたします。

６．新春懇談会
日時：令和４年１月 15 日（土曜日）（編集者注　日程は変更になる可能性があります）
場所：未定

＊コロナ禍の中で実施可能な行事計画を役員会にて継続して協議して参ります。

個別会合について
１．令和３年度の「定例役員会議」を下記の日程で計画致します。
・毎月第２火曜日の午後７時よりリモート会議を予定。
・リアル役員会は１２月の拡大役員会と３月の決算役員会を予定。
＊リアル役員会の会場は麻生情報ビジネス専門学校の教室をお借りします。

トピックス
１．会報発行について
・.会員対象アンケートにて希望者にはＰＤＦ資料での発刊を行います。
・各支部からの活動報告コーナーを新設します。

２．その他
・退会された方々へ再加入を働きかけます。
・講師養成講座研究会を発足させ、講師派遣要請先に対する支援を行います。
（出典：総会資料を編集者が一部修正）

会長挨拶

会長　2級販売士　岡野卓也

令和 3 年 4 月 17 日福岡販売士協会の年次総会にて 2 代目会長に選任されました岡野卓也と申します。現在 65 歳です。当協会には平成 14 年 6 月に入会致しました。

当協会は平成 14 年 4 月に発足し、今年で 20 年を迎えます。人間でいえば成人式を迎える年です。この間、私事ですが 55 歳で東京に転勤となり 62 歳の年に福岡に帰って参りました。7 年間のブランクはありましたが、戻ってからも副会長を務めておりました。

当協会への加入動機は前職の時代に当協会発起人の一人であったサニーの藤田氏（故人）とのお付き合いから入会させて頂きました。当協会では暫く企画委員として主に流通施設見学会や夏のビアパーティ等のお手伝いをして参りました。今回栗川会長より後継指名を頂いたのもこのような活動が評価されてのご指名ではなかったかと考えております。何れにせよ会長職（事務局）を受けたからには精いっぱいがんばりますので、会員の皆様方のご協力を心よりお願い申し上げる次第です。

さて、当協会の基本方針は「協会の永続発展」「協会は会員の相互研鑽の場であること」「後輩販売士の育成を行うこと」「協会活動は奉仕の精神で参加すること」「知のネットワークづくりによる異業種交流」です。現在会員数は正会員が 75 名、賛助会員が 3 社の体制です。私としては今年の福岡販売士協会の活動スローガンを「GO！ GO！ 福岡販売士協会」と決めました。協会の基本方針である「協会の永続発展」を続けるには会員の増員を図り組織の活性化を進めなければならないと考えております。その為には協会の活動について再度内容を検証し会員の皆様がわくわくして活動に参加して頂ける行事を企画して行かなければならないと思います。まずは会員数 100 名を目標に活動を進めて参ります。

昨年から新型コロナウィルスの蔓延で、世の中の生活様式が一変致しました。仕事の方法も大きく変わりました。日本販売士協会もリモート運営に向けた活動を進めております。当協会も今年からリモートによる役員会や講師研究会を始めました。

新規会員募集チラシも新に制作し、今の時代に対応した入会申し込み方法（QR コード）の導入も行いました。今回の総会も一部の皆様にはリモート（ZOOM）会議及び講演会にて参加頂いております。今後の協会運営には SNS やリモート会議の活用により効率化を図ると共に、各支部間及び全国の販売士協会と情報交換を行いたいと考えております。

時間と空間を超えた交流には面白い道具です。これらの道具を活用し福岡販売士協会を盛り上げて参ります。会員の皆様方には更なるご支援、ご協力をお願い申し上げます。

さて、当協会は今年度で発足 20 周年を迎えますが、**記念事業の第一弾として会員皆様の名刺を作成いたします。**従来のデザインを一新しご案内申し上げます。尚、名刺に記載する内容は別途申込用紙にてご注文をお願い致します。**おひとり 20 枚まで無償予定**ですが、**追加希望があれば併せてご注文下さい。10 枚 100 円にて追加納品**致します。

尚、ご注文は下記 QR コードよりお願い致します。頂いた情報は福岡販売士協会からの各種・情報提供のために利用致します。

会長退任の挨拶

顧問　1級販売士　栗川久明

～19年間ご支援ありがとうございました～

4月17日の年次総会で会長を退任し、顧問に就任いたしました。平成14年4月13日の協会設立から19年間会長兼事務局としてお世話活動をさせていただきました。会員みなさんの長い間のご支援、ご協力に深く感謝申し上げます。また、日本販売士協会岩間専務理事、長崎販売士協会坂口会長、鹿児島販売士協会阿部会長をはじめ会員のみなさんには温かい交流とご支援を頂き誠にありがとうございました。

後任の岡野卓也新会長には、会長兼事務局というご苦労の多いお世話活動をお引き受けいただき深く感謝いたしております。今後は顧問という立場で精一杯岡野新会長を支えていきたいと思います。

当協会の運営は、年次総会で年間活動計画を提示し、全体活動の定例開催を定着させています。4月の年次総会以降、6月に「春季流通施設見学会」、7月に「夏季研修会」、8月に「納涼ビアパーティ」、10月に「秋季研修会または九州販売士懇談会」、1月に「新春懇談会」を開催しています。できれば今後も続けてほしいと思います。

また、協会設立当初よりホームページを開設、会報「販売士・ふくおか」を年3回発行して協会活動状況を情報発信しています。こちらも新規会員獲得のためにも今後も続けてほしいと思っています。

当協会は、「体制ができたら、いつでも販売士協会として独立してもらって結構です」という条件付きで、九州各県に支部を設立しています。平成30年4月には鹿児島支部が独立して「鹿児島販売士協会」が設立されました。これに続き各県の支部が「各県販売士協会」として独立してもらうことも夢見ています。

当協会が今後も「会員満足運営」に徹し発展していくことを祈念して、会長退任の挨拶に替えさせていただきます。長い間お世話になり本当にありがとうございました。

※賛助会員様の記事の掲載は記事の事務局への到着順です。

【賛助会員企業のご紹介】福岡商工会議所

福岡商工会議所からのご案内です。

いつも大変お世話になっております。福岡商工会議所　検定・企業研修グループの森でございます。
本日は商工会議所の検定試験や実務研修講座といった人材育成事業についてご紹介致します。

◆実践的な能力をはかる【検定試験】
福岡商工会議所の検定試験は、「社会人として活躍できるかどうか」という実践的な能力をはかることを目的としています。コロナ禍においても多くの方に受験機会をご提供すべく、一部の検定試験をネット試験に移行しており、さらに受験しやすくなりました。

★リテールマーケティング検定試験がネット試験方式でスタート！
2021 年度から１級～３級の全級で、ネット試験方式になります。
https://www.kentei.ne.jp/32334

★令和３年度福岡商工会議所検定試験日程一覧
https://www.fukunet.or.jp/license/license_list/

★「東商検定 IBT※」ビジネスの現場で役立つ人材育成ツールに各種検定試験をご活用ください。
https://www.fukunet.or.jp/top-examination/l-license/2021_ibt/

※IBT＝インターネット経由での試験方式。
※東商検定 IBT は団体申込が可能です。団体ご登録の際は、福岡商工会議所検定・企業研修グループに「団体推進コード」をお問合せください。

◆人「財」を育てる【福商実務研修講座】
福岡商工会議所では、企業経営の改善や人材育成の支援のために、各階層でのスキルアップに役立つ講座を開催しています。ぜひ人材育成にご活用ください。今回はその一部をご紹介いたします。
『新入社員育成集中パッケージ研修（追加募集）』
○５月 18 日（火）～９月 14 日（火）　対象：新入社員の方向け
『現状突破のカギ！自らの「枠」から飛び出しアイデア創出！ラテラルシンキング研修　』
○６月９日（水）13:00～17:00　≪オンライン≫　　対象：管理職・経営幹部・経営者
他にもたくさんの講座がございます。「福岡商工会議所　福商実務研修講座」でご検索ください。

◆その他、様々な事業を行っています。詳しくは福岡商工会議所のホームページをご覧ください。
▼「新型コロナウィルス」に関する経営相談について（随時更新）
https://www.fukunet.or.jp/oshirase/20200221_coronavirus/
▼月刊会報誌『福岡商工会議所ＮＥＷＳ』コンテンツを掲載しています。
https://www.fukunet.or.jp/about/news/

福岡商工会議所のサービスは、当所にご入会いただくことでより便利にご活用いただけます。ご興味がありましたらぜひ検定・企業研修グループまでご連絡ください。
福岡商工会議所　https://www.fukunet.or.jp/　（本件担当：森）

【賛助会員企業のご紹介】株式会社　ふくや

株式会社ふくや人事課中山と申します。今回は弊社での販売士検定の活用についてご紹介をさせていただきます。

まず、はじめに弊社の会社概要についてです。昭和 23 年 10 月に福岡市博多区中洲にて食料品店として創業。創業者 川原俊夫が自分の店にしかないオリジナルの商品を作りたい、との思いから釜山で食べられていた、たらこのキムチ漬けをヒントに明太子を開発。販売当初は全く売れませんでしたが、諦めずに試行錯誤を繰り返し 10 年近くの歳月をかけ納得の味にたどり着きました。その後、製法を公開したことで、福岡・博多に明太子を作るメーカーが増え、山陽新幹線の博多開通をきっかけに博多名物として全国に明太子が広がっていきました。

現在、弊社では祖業である食料品の卸・小売事業と、明太子の製造・販売に関する事業を軸に事業展開を行っております。社内には明太子の製造工場をはじめ、物流センターの他、明太子やその他食品を販売する直営店舗、業務用スーパーマーケット「百旬館」、飲食店様、また小売店様への卸営業を行う部署など、製造・販売・物流にまつわる様々な部署がございます。近年では、飲食事業としてカレーの店舗「かわはらすぱいす食堂（中州川端）」やイタリアで食されている米粉や大豆粉を使ったピザ「ピンサ・ロマーナ（マリノアシティ福岡）」などを手掛けています。

上記のとおり様々な事業展開を行っている中で、弊社の求める人材の方針として、「常に進化」という考え方があります。まさに現在のコロナ禍に象徴されるように、世の中の価値観が大きく変化するような時代においても、その変化に対応しながら常にお客様や社会の役に立って行けるような社員を意味しています。

弊社では総合職で入社した社員は 3 級販売士の取得が必須であり、パート・アルバイト社員の正社員登用にも要件のひとつとしています。弊社では早い段階でこの資格を取得してもらうことで、仕事をするにあたっての基礎作りにこの資格を活用しています。知識をしっかり身につけ、働く上での基礎固めをして、常に進化していく社員として活躍していくためにも、今後のステップアップに繋げていってほしいと思っています。

株式会社　ふくや　https://www.fukuya.com/

令和 3 年流通施設見学会(株式会社ふくや)

本年度の流通施設見学会は記事を執筆して頂いたふくや様で実施します。

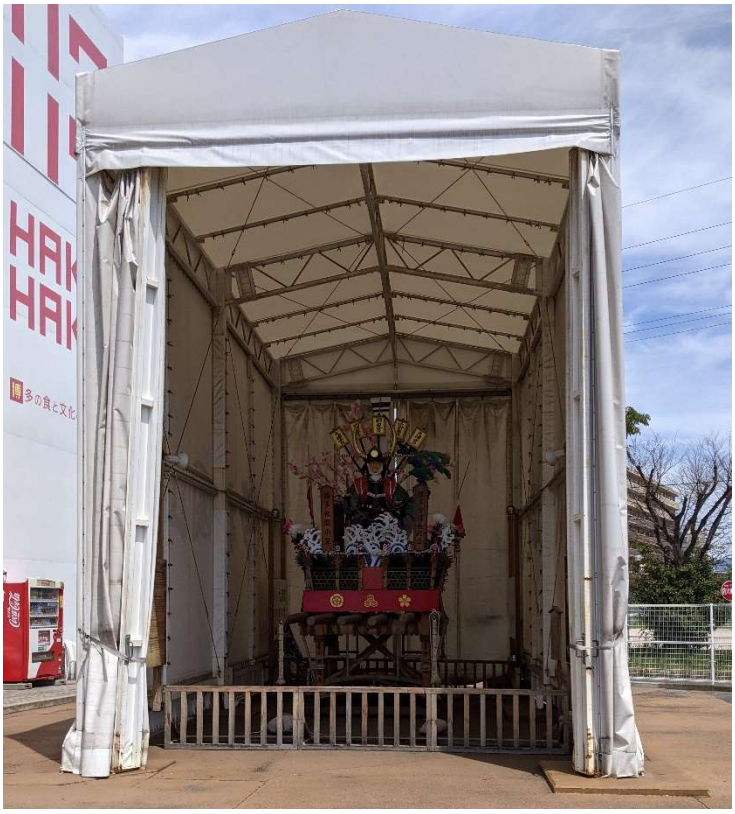
株式会社ふくや様は当協会の賛助会員として、福岡販売士協会発足時よりご支援を頂いております。同社では入社後販売士の 3 級を取得する事を奨励しており、全社を挙げて販売士制度に取り組まれている企業です。

今回の見学会はご家族連れでも参加できる企画です。ご自身でオリジナル辛子明太子を作る体験も可能です。日程は当初 6 月 5 日を予定しておりましたが、福岡県の緊急事態発令により日程は再検討中です。

日程が決まりましたらお知らせしますので、是非ご家族皆様でご参加下さいますよう楽しみにお待ちください。

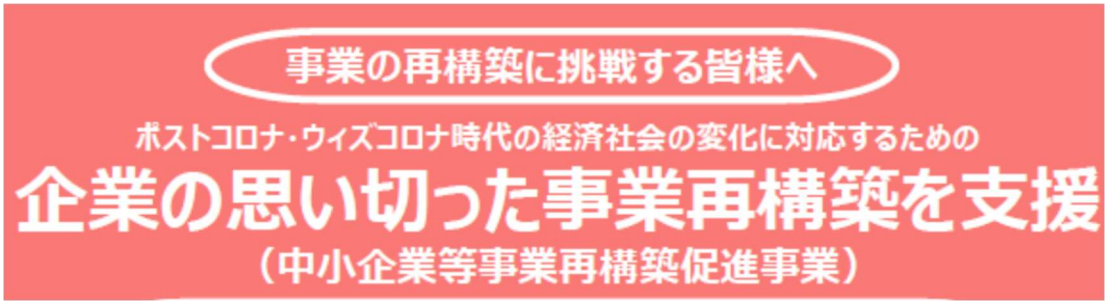
記

１．日時未定：新型コロナウィルスの状況を見て、定例役員会で日程を再検討します。
２．集合場所：福岡市東区社領 2-14-28　TEL:092-621-8989
「ふくや辛子明太子工場」現地集合と致します。
昼食も準備しております。駐車場もあります。
３．10 時 30 分～工場見学スタート～13 時解散予定
４．予算：　入場料昼食代等を含め 4,500 円／名（小学生は半額）
＊オリジナル辛子明太子製造体験費用 2,000 円を含む



話題の事業再構築補助金について

１級販売士　高柳　和浩



（編集者注：図で見にくいところがあれば、表紙の QR コードから販売士協会のホームページに行きご確認ください）

令和 2 年度第 3 次補正予算で、1 兆円越え（1 兆 1,485 億円）という単独の補助金の予算額としては、戦後史上最大規模と言っても過言でもない補助金が誕生しました。

「事業再構築補助金」、ニュースなどでも話題の補助金です。今年度 4～5 回公募される予定のようです。

この補助金は、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための企業の思い切った事業再構築を支援することが目的の補助金で、中小企業事業者や中堅企業等が対象になります。

補助額は、通常枠で中小企業は最大 6,000 万円（最小 100 万円）、補助率 3 分の 2 です。例えば、9,000 万円以上の補助対象経費に対して 6,000 万円の補助、6,000 万円の補助対象経費であれば、4,000 万円の経費の補助が受けられます。

中小企業　**通常枠**：　補助額　100万円～6,000万円　　補助率　２／３

卒業枠：　補助額　6,000万円超～１億円　　補助率　２／３

（卒業枠とは
400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。）

中堅企業　**通常枠**：　補助額　100万円～8,000万円　　補助率　１／２（4,000万円超は１／３）

グローバルV字回復枠：　補助額　8,000万円超～１億円　　補助率　１／２

また緊急事態宣言特別枠も準備されており、こちらは補助額は少ないですが、条件を満たせば優先的に採択されることや、補助率が 4 分の 3 になりますので、自己負担の割合が低くなるのが特徴です。

➡緊急事態宣言特別枠

補助率を引き上げた特別枠を設けます。

従業員数	補助金額	補助率
5人以下	100万円～500万円	中小企業：3/4 中堅企業：2/3
6~20人	100万円～1,000万円	
21人以上	100万円～1,500万円	

【注】「緊急事態宣言特別枠」には、採択件数に限りがあります。ただし、不採択となった場合も、通常枠で再審査しますので、特別枠へ応募された方は、その他の方に比べて採択率が高くなる可能性が高いです。

申請できる経費としては、主に建物費（建物の建築、回収に要する経費）、建物撤去費、設備費、システム構築費になります。また関連経費として、広告宣伝費・販売促進費、研修費、クラウドサービス費などが対象になります。

補助対象経費の例

【主要経費】

- 建物費（建物の建築・改修に要する経費）、建物撤去費、設備費、システム購入費

【関連経費】

- 外注費（製品開発に要する加工、設計等）、技術導入費（知的財産権導入に係る経費）
- 研修費（教育訓練費等）、広告宣伝費・販売促進費（広告作成、媒体掲載、展示会出展等）
- リース費、クラウドサービス費、専門家経費

【注】「関連経費」には上限が設けられる予定です。

補助対象外の経費の例

- 補助対象企業の従業員の人件費、従業員の旅費
- 不動産、株式、公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン、家具等）の購入費
- 販売する商品の原材料費、消耗品費、光熱水費、通信費

しかしながら、この補助金は申請すれば誰でも貰えるわけではありません。いくつかの申請要件を満たす必要があり、また申請要件を満たしていても、計画書の審査などに合格しなければなりません。

申請は電子申請になりますので、まず GBIz ID の取得が必要です。これの取得には現在 3～4 週間かかっているようですので、申請を予定されている方は早めに取得されることをオススメします。また下記の 3 つの要件を満たす必要があります。

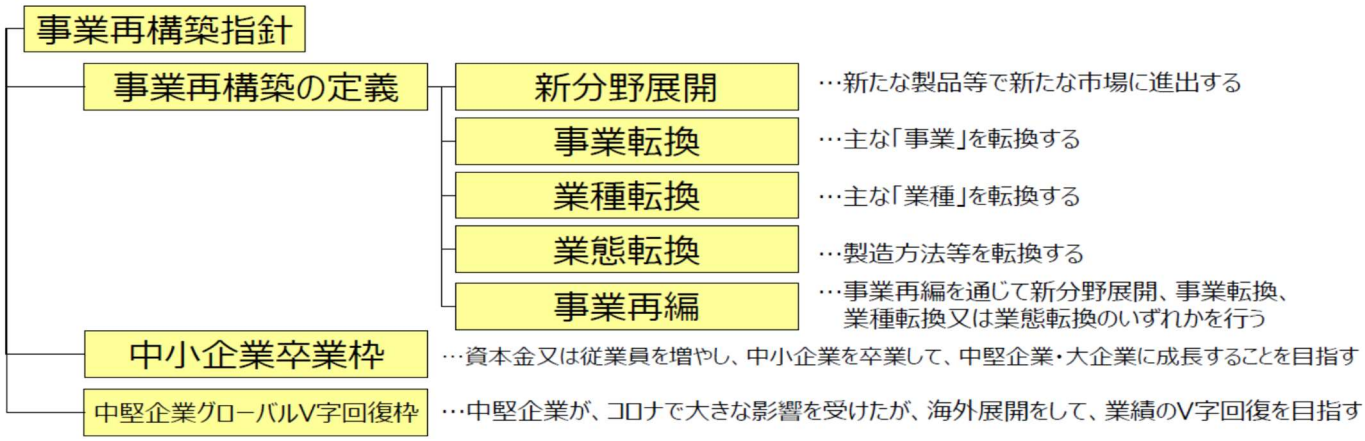
１．売上が減っていること。

申請前の直近 6 か月間のうち、任意の 3 か月の合計売上額が、コロナ以前（2019 年又は 2020 年 1 月～3 月）の同 3 か月の合計売上高と比較して 10%以上減少していること。

例えば 6 月に申請をするとすれば、申請前 6 か月間は 2020 年 12 月～2021 年 5 月ということになります。これをコロナ以前の同月と比較し、この中で任意に選んだ 3 か月の合計を比較し、合計売上高が 10%以上減少していれば要件を満たすということになります。

２．事業再構築に取り組む。

事業再構築指針というものが定められており、新分野展開など次の 5 つの類型のどれかに該当する必要があります。

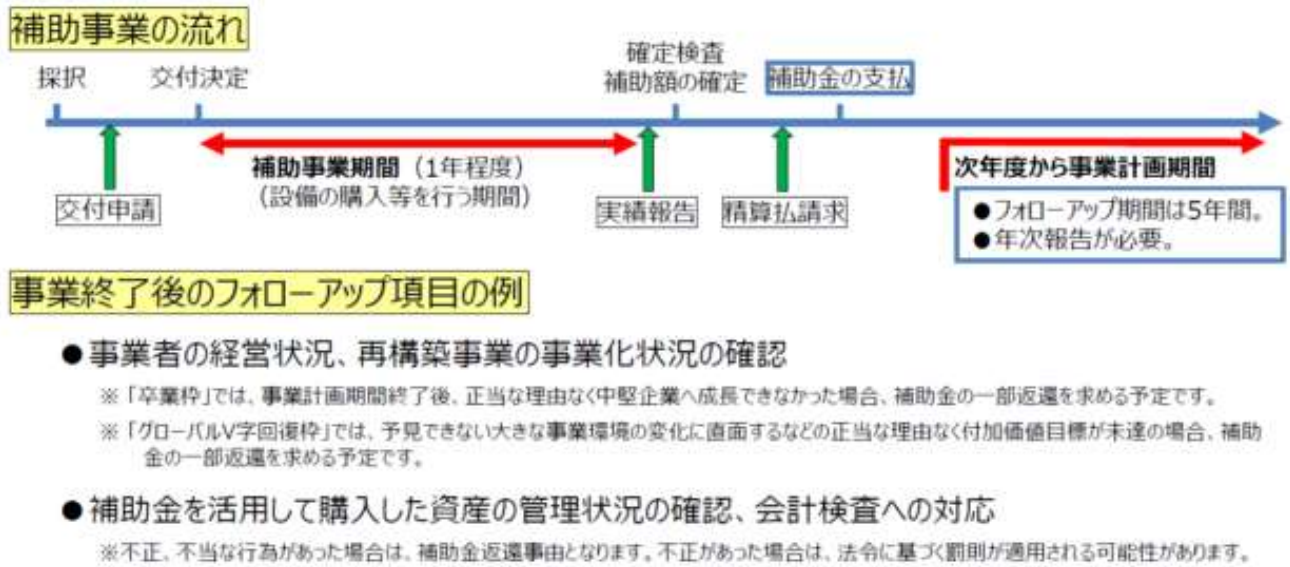


詳しくは「事業再構築の手引き」に譲りますが、例えば新分野展開では、製品等の新規性要件、市場の新規性要件、売上高 10%要件などの要件を満たす必要があります。

事業再構築の類型	必要となる要件
新分野展開	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高10%要件
事業転換	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件
業種転換	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件
業態転換	①製造方法等の新規性要件、②製品の新規性要件（※1）、③設備撤去等又はデジタル活用要件（※2）、④売上高10%要件
事業再編	①組織再編要件、②その他の事業再構築要件

３．認定経営革新等支援機関と事業計画を策定する

中小企業診断士や税理士、商工会議所や商工会、金融機関など国から中小企業に対して専門性の高い支援事業を行うことが認められた個人、法人、中小企業支援機関等と一緒に事業計画を作成する必要があります。また事業計画は補助事業終了後 3～5 年で付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費の合計）が年率平均 3%（中堅企業は 5%）以上増加、または 1 人当たり付加価値額が年率平均 3%（中堅企業は 5%）以上増加することが求められており、客観的に根拠を示しながら事業計画書を作成する必要があります。



めでたく採択されれば、交付決定を経て最長 1 年間の補助事業期間があり、この間に発注～導入～支払～報告書作成までを完了させなければなりません。最長 1 年間ですので、1 年間待つ必要は

なく、早ければ 1、2 カ月で補助事業を終了することも問題はありません。その後確定検査があり、補助額を確定し、入金されるというのが通常の流れです。

また今回は事前着手制度（別途申請が必要）が用意されており、2 月 15 日以降の設備の購入契約等も対象になるという特例が設けられています。また概算払い制度も設けられるようです。

1 社 1 回限りの補助金になりますが、不採択になった場合は対象要件を満たせば何回でもチャレンジできます。また事業内容が異なれば、他の補助金との併用も可能ですので、該当する事業者はチャレンジされてはいかがでしょうか？

経済産業省　事業再構築補助金
https://www.meti.go.jp/covid-19/jigyo_saikoutiku/index.html
認定経営革新等支援機関検索システム
https://ninteishien.force.com/NSK_CertificationArea

合同会社スマイル・サポート・コンサルト
　代表社員　高柳和浩
1 級販売士・中小企業診断士
https://egaoya.jp/

講師研究会の活動が始まりました

理事　1級販売士　石井　保彦

前回の会報などでご案内しておりましたが、講師研究会をまずはオンラインで始めました。また、コロナ禍の厳しい状況ではありますが、今年度も3名の福岡販売士協会の会員（理事）がリテールマーケティング3級講座を担当することになりました。今後も、福岡販売士協会へ講師派遣の依頼がきましたら岡野会長経由で当研究会会員に相談を頂けると思いますので、講師業務に興味がある方がいらっしゃいましたら是非研究会に入会をお願いします。

まずは「聞くだけ」の入会でも構いません。

１．発足から今までの活動内容

(1) 2021/2/23　キックオフ会議実施

会員 9名でZoomでのキックオフ会議を実施。

石井より講師勉強会_企画書を用いて発足の趣旨や思いを説明して討議を行い、研究会の方向性を下記に決定した。

- まずはリテールマーケティング 3 級の講義ができるスキルを身に着ける。
- 模擬講義は15分/人程度、2名/回程度で実施。
- 講師経験者に「講義のツボ」のようなことを紹介してもらう。
- Zoom のブレークアウトルームでの意見交換など IT 活用スキルも高める。
- 過去問の勉強会も実施
- 福岡販売士協会へ講師派遣依頼があった時の受け口となれる研究会にする。

(2) 2/25 講師派遣依頼に関する臨時会議

会員 9名でZoom会議を実施。

某専門学校からの講師派遣依頼に対し、対応を予定していた講師が契約先学校の年齢制限規定により対応できなくなったため、臨時会議実施。

複数のメンバーで科目ごとに担当するなどを検討し、後日今井理事から先方に打診。しかし契約は 1 名と締結する必要があるとの先方の意見により、大串理事と講師契約を実施して頂くことになった。

(3) 3/2　神奈川販売士協会との情報交換会

会員 9名でZoom会議を実施。

上記の講師派遣依頼の検討を行う中で、「講師派遣を協会として受けるか、個人として受けるか」という問題が顕在化。全国の販売士協会のなかでも講師研究会・講師派遣の実績がある神奈川販売士協会の菅原会長と意見交換を実施した。

- 毎月1回の研究会の登録会員は約10名で、7～8名/回。ほぼ全員が講師として登壇している。
- 講師派遣等は協会としては実施しておらず、協会は紹介料として報酬の15%を会員から寄付

してもらっている。

- 中小企業診断士、行政書士など独立して講師をしているメンバーが多い。一部は企業勤務。
- 出版物の原稿料、印税は執筆メンバーで分配している。
- 出版社へは自分たちから売り込みをかけた。本当は複数の協会で共同して出版するのがいいと思う。
- 研修委員会では販売士講師以外の研修希望も募りはじめた。

情報交換会実施後、福岡販売士協会では、当面は講師派遣に対しては個人で契約を受けることとした（販売士協会としての契約は継続検討課題）。

(4) 3/16 第 1 回模擬講義

会員 11 名で、Zoom 会議にて模擬講義を実施。

模擬講義担当者：岡野利哉理事、石井保彦

今回から、新会員 2 名にご参加頂いたので、相互に自己紹介を行ったあと、模擬講義を実施した。

岡野利哉理事より「講義＆講義作成について」のテーマで 30 分の講義をして頂いた。

- 石井より、「コロナ禍でのリテールマーケティング資格の活用と試験対策」のテーマで 35 分の模擬講義実施。
- レイクアウトルームで、2 班に分かれて頂きディスカッションをした。
- 石井の模擬講義に対して頂いた代表的なアドバイスは以下。
  - ➢ 値入の内容は販売経営管理にも出ている。テキスト全体の内容を理解したうえでの講義が必要。
  - ➢ 商品構成の階層（大群→SKU）はテキストの内容を身近な内容に置き換える方が生徒の興味を引く。

(5) 4/20 第 2 回模擬講義

会員 5 名で、Zoom 会議にて模擬講義を実施。

模擬講義担当者：大串雅一理事、蒲池彰理事

- 大串理事より「小売業の類型（1 章）」の模擬講義を実施して頂いた。
- 大串理事の模擬講義に対しての代表的なコメントは以下の通りだった。
  - ➢ スライドの色使いが見やすくて大変よい。また、ランキングで全国の後に九州を持ってくるなど身近な例が出ており大変よい。スライドのアニメーションの順番もよい。
  - ➢ 受講生がスポーツ関係であれば、そういう関係のスライド、売上ランキングにするともっと良くなるのでは。
- 蒲池理事より「インターネット社会と小売業」の一部（P47～）について模擬講義をして頂いた。講義では「生徒が寝てもいいようなサブノート」「手持ちのスライド」なども併用して活用していることを紹介して頂いた。
- 蒲池理事の模擬講義に対しての代表的なコメントは以下の通りだった。
  - ➢ 紙芝居感覚の導入部、サブノート、スライドのフォント・文字数、視線、手振りなどすごく良かった。
  - ➢ 答えが空欄の EXCEL を貼り付ける時は、答えを入れた状態で後から隠しておくとキレ

イにできる。

２．今後の活動について

2021 年度からリテールマーケティング（販売士）検定試験についてはネット試験となります。試験日程も、各テストセンターが定める日時で実施される予定です。試験制度が実際にどのように変更になるのかを確認しながら、新試験方式に対応できるような活動を進めてまいります。

また、神奈川販売士協会のように独自講座の開設、通信講座や Web 講座の開設、受験直前の試験対策講座など、研究会独自の講座の実施などを検討して行きます。

３．講師研究会入会のお誘い

現在、研究会のメンバーは 13 名です。2021 年度は 3 名の会員が講座を担当しておりますが、平日の昼間に講座ができる会員は限られており、これ以上の講座開催依頼を頂けた場合、対応ができない状況です。

研究会のメンバーを増やし、各人のスキルアップを重ねたうえで、新しい講座開催依頼を頂いた場合にも対応できるような体制を整えたいと思います。実際に講座を受け持っていらっしゃる先生や、長年 高校でリテールマーケティングの授業を担当されていた先生もいらっしゃいます。今後の活動の項で記載したような独自の講座や教材の作成も目指しております。ご自身のスキルアップを兼ねて、興味がある方は是非ご入会の検討をお願いします。

申込みは下記へメールでご連絡をお願いします。

福岡販売士協会　会長　　岡野　卓也　　メール：okano-31@ozzio.jp
講師研究会　代表　　石井　保彦　　メール：yasuhiko@knd.biglobe.ne.jp

次ページで、実際に講師契約をされた大串理事の講師体験談に続きます。

講師体験談

理事　1級販売士　大串　雅一

平素はお世話になりまして誠にありがとうございます。
登録講師の大串です。

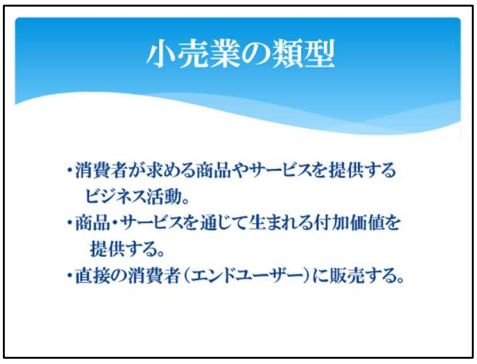
平成27年に登録講師となり、福岡販売士協会に所属させていただきました。

その後、本業で所属しております企業の社内講師として後輩の育成や新入社員教育、またインターンシップ学生の講義などを担当してまいりました。

そんな私がこの度、諸先輩方のバックアップのおかげで2021年度三幸学園様のリテールマーケティング講座を受け持つこととなりました。先述しました通り今までの私の講義は、ほぼ社会人相手でそれなりに聞く姿勢を持ってくれている前提の方ばかりでした。しかし、今回は純粋な学生さん相手ですので、私の腕次第では興味さえなくしてしまう恐れもあります。

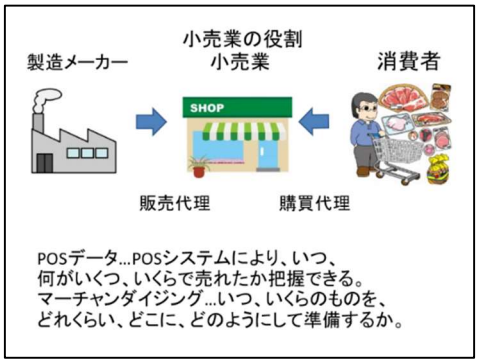
また、最初は一年間講義を受け持つ講師を探してあると聞いて、どなたか熟練の先輩講師の補助をという考えで声をあげました。しかし、現実は補助というのも契約の問題でなかなか難しく原則一人で完走ということでした。これも本業が雇われである私には、非常に高いハードルでした。

他にもいろいろと問題があり、相当悩みましたがこのような機会を頂けた事に感謝するとともに、蒲池先輩の「大串さんならできると思うよ」の激励の言葉を真に受け、心を奮い立たせて受託いたしました。



受けたからには受け持つ専門学校の学生さんたちが社会に出て大卒組に負けないよう、また起業できるような人材が埋もれている期待も込めながら、私の社会人としての経験談も織り交ぜ、私ならではの講義を日々追及していくと決意致しました。

先輩方のアドバイスも頂きながら4月より無事に週一回の講義を進めておりましたが新型コロナ第4波による次の難関、リモート講義に変更という事態が私の身に降りかかってきました。



しかし、ご安心ください。私は福岡販売士協会の分科会、講師研究会で平日の夜にも関わらず参加してくださる多くの先輩方とリモートで模擬講義を行い腕を磨いているのです。

数か月前までリモートというものに縁もゆかりもなかった私が、今ではリモートで講義を行っています。人間何歳でも成長できるものだなと改めて充実した日々を送っています。

このように講師受託において、諸先輩方には大変お世話になりこの場を借りて御礼申し上げます。

また、販売士協会にご縁のある皆様におかれましても販売士検定の認知度上昇、ご自身の業務推進のため福岡販売士協会をご活用いただけますと幸いです。今後ともよろしくお願いいたします。

地球が泣いている　～2 度©の壁～

大分支部　支部長　１級販売士　溝部　敏勝

アメリカのバイデン政権が主催した「気候変動サミット」が先の 4 月 23 日と 24 日の両日、オンライン形式で開催されました。会議に先立ち、主要国は 2030 年に向けた温室効果ガスの排出削減を発表、日本は従来目標の 2013 年度比 26%減から 46%減へと、約 7 割強引上げる方針を決定しました。これは 2050 年までに、CO2 排出量実質“0”実現に向け、国民への理解と協力を求め宣言したものと理解しています。アメリカや EU（欧州連合）は、地球温暖化対策が不十分な国からの輸入品に重い関税を課す、「国境炭素税」を打ち出す方針を示しています。世界の流れに乗り遅れることは、企業等の競争力を失い死活問題に発展する恐れも否定できなくなっています。

下の写真は、夜のはじめごろの大分駅前の夜景を撮影したものです。

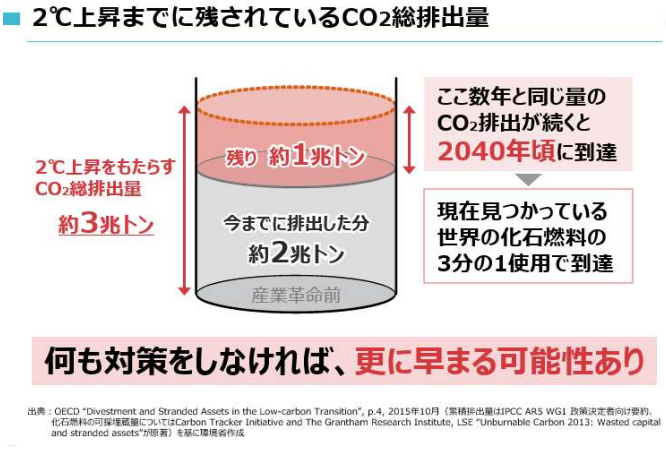
大分市が、新型コロナ封じ込めの正念場を迎えた最中か、人影はなくその光景はまるで終電時刻を過ぎたうら淋しい深夜に映っていました。駅の玄関アーチと誘導路を照らす街路灯は歩行するに十分すぎる明るさで、明かりの発電に石油や石炭等、化石燃料が使用されている電力事情を思うと、照度ランクを下げる等の節電意識も必要ではないかと複雑な心持ちで眺めていました。

地球温暖化の要因を IPCC（ Intergovernmental Panel on Climate Change）は、「人間が化石燃料を燃やしたり、森林等の伐採により吸収源が減少することで温室効果ガスが増えてしまっていることだ」と指摘しています。温室効果ガスが増え続けると、気温の上昇のみにとどまらず極端な豪雨や破壊的な台風、乾燥傾向、海面上昇等、気候への様々な変化が環境に悪影響を及ぼすと考えられています。

このような地球温暖化に世界はどのように向き合おうとしているのでしょうか。

2015 年の「パリ協定」では、地球温暖化防止に向け初めて世界各国の認識が一つにまとまりました。その収斂した内容は、「世界的な平均気温上昇を、産業革命以前に比べ、“2 度©”よりも十分低く保つとともに、1.5 度©に抑える努力を追求すること」でした。

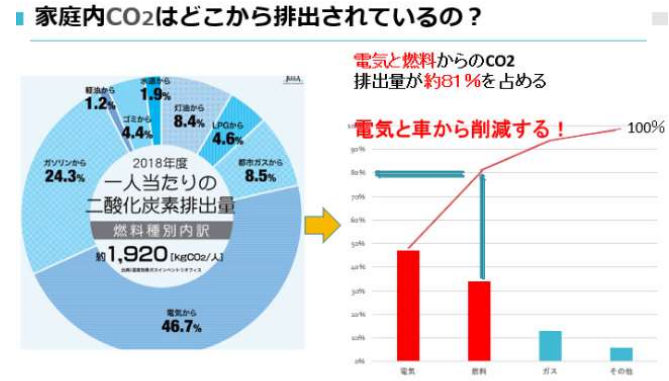
パリ協定で合意した「2 度©」という数字の意味を考えてみましょう。



左の図は地球を覆う CO2 の量を表したものです。気温が“2 度©”上昇するまでの CO2 総排出量は、約 3 兆トンと言われていますが、今日まで私たちは既に、約 2 兆トンを排出しました。従って残り約 1 兆トンになりますが、その 1 兆トンも現在の各国の排出量の増加（年間 350～400 億トン）が続けば 2040 年ごろには到達すると予測されています。

「IPCC 第 5 次評価報告書」によると、世界的な平均気温上昇は、「2 度©」が重大な変化が起こる転換点（ティッピングポイント）と示し、「2 度©」を超えると作物や水の減少に起因する生態系の破壊、解氷が進む海面上昇、更に多くの種の絶滅等、地球上はもはや後戻りできない姿に陥る可能性を指摘しています。

“では私たちは何をすれば良いのでしょうか”。



一般家庭内で発生する CO2 はどこから排出されるのか、左のグラフを参照願いたい。

JCCCA（全国地球温暖化防止活動推進センター）の調査グラフから、家庭内の CO2 排出量は電気と燃料（ガソリン、灯油等）の割合が約 8 割を占める現実から、電気と燃料の CO2 削減策を優先的に検討すべきと考えます。

まず電気の使用量を抑える“がまんの生活”を長年続けるには限界があります。10 年以上使う旧型の電化製品を、新型に買替えると省エネ効果生まれることを紹介します（左図）。

（一社）家電製品協会では、居間などの照明器具を蛍光灯から LED に、また 24 時間、365 日稼働する冷蔵庫を買替えることで、CO2 の排出量を約半減する効果をもたらすと報じています。更に茶の間の主役、テレビの取り換えは LED バックランプの採用等が功奏し、約 4 割程度 CO２削減が見込めるとしています。まだ使える製品の破棄は、もったいない意識が宿り抵抗を感じますが、電力をジャブジャブ浪費する電気器具を使い続けることも環境面からロスが大きいのではないでしょうか。

次にガソリン車の CO2 排出量を抑制する手段として、移動の車離れがあります。例えば、近場は徒歩や自転車、長距離には公共交通機関（バス電車等）の利用促進、また車が日常生活に不可欠な人や車好きには、エコドライブをお勧めします。

大分県地球温暖化防止活動推進センターが勧める、エコドライブの運転術は 10 項目ありますが、CO2 排出量の削減効果が大きい、3 つを左図で紹介します。1 つ目は「ふんわり発進」です。車を発進した後、5 秒間は時速 20 ㎞をキープ、その後徐々にスピードを上げる運転術で燃費が向上します。2 つ目は車間距離にゆとりを持ち、「加速減速の少ない運転」を心がけることです。最後は、信号機が黄色に変わった場合等、車を止める際「早めのアクセルオフ」をお勧めします。これらエコドライブの実践で燃費が、約 26%向上したという報告もありました。

コロナ禍の生活が 1 年以上続き、人々はステイホームの“がまん”に耐えきれず、頻繁な外出、路上飲みなどが行われています。地球温暖化防止活動も同様、“がまんすること”、には限界があり、抑える気持ちを持ち続けることは難しい。普段の生活に“工夫”を取り入れることで、今の生活レベルを落とすことなく、CO2 排出量抑制と家計支出を抑える効果を追求していくのが望ましと考えます。まずは小さな一歩を継続的に実行していきましょう。

以上

Zoom 帰省

理事　1 級販売士　蒲池 彰

母に新型コロナワクチンの接種券が届いた。ゴールデンウィーク直前のことです。母が住んでいるところの市政だよりを見てみた。スケジュールは 3 月より医療従事者、5 月より高齢者（65 歳以上）が接種となっている。クラスター防止の観点から高齢者も施設から接種と書いている。施設以外の高齢者はワクチン配分状況に合わせて「段階的に年齢の高い人から順番に接種券を送付します。」と書いている。そうか、それで、90 歳の私の母に送ってきて 85 歳の妻の母には来ていないのかと思いました。幸いにも、かかりつけ医が接種会場になっている。予診票などを読み込んで予約をしてやらんといけんかなと思っていたところ、予約したバイと返事。いとこから、予約したねと聞かれて、電話したところ、1 回で予約できたとのこと。まず、90 歳以上に送付したということで、混乱なく予約ができたということらしい。関係者の皆様、ありがとうございます。

実家の近くの川の土手を歩いてみた。割と整備されていて一部は公園風に広場があってベンチもある。川幅は 5m程度で私が子供のころは平家ボタルとうなぎがいた川だ。一時期、家庭排水等で泡が浮いていて汚染されていた。下水道などの普及できれいになっている。鯉やカメが泳いでいる。近くの茂みではウグイスが鳴いている。カワセミがいるのも確認できた。きれいな青色をしている。ホタルとうなぎがいるかどうか、わからないが一安心した。

千葉にいる息子がゴールデンウィークに帰ってくると言っていたのが、やはり、キャンセル。娘も長い間、帰省していないので Zoom でもやろうかと計画。「500 円でわかる Zoom」という本を引っ張り出して、子供たちと妻に招待メールを送った。

そして、当日。私が実家の仏壇の前にパソコンとアイフォンをセット。仏壇を中継して一同でお参りを実施。母が喜んで孫たちと勝手にしゃべり始める。話す順番が過ぎてもまた、しゃべるので画面が切り替わる。昨年、脳梗塞を起こしたが、幸い、後遺症が少なく、90 歳過ぎても、モンスターぶりを発揮している。妻はマンションからマロ（ペットの猫）を中継。カメラを反転したら写しやすいよと、娘が言ったが、よくわからず、断念。子供たちもひと通り、しゃべって、無料の 40 分になる。では、また、今度で終了。最後にプリントスクリーンで記念写真代わりにしようと思っていたが、忘れる。まあ、母が喜んだのでいいか。

前回のアンケート結果を踏まえた活動改善について

理事　１級販売士　石井　保彦

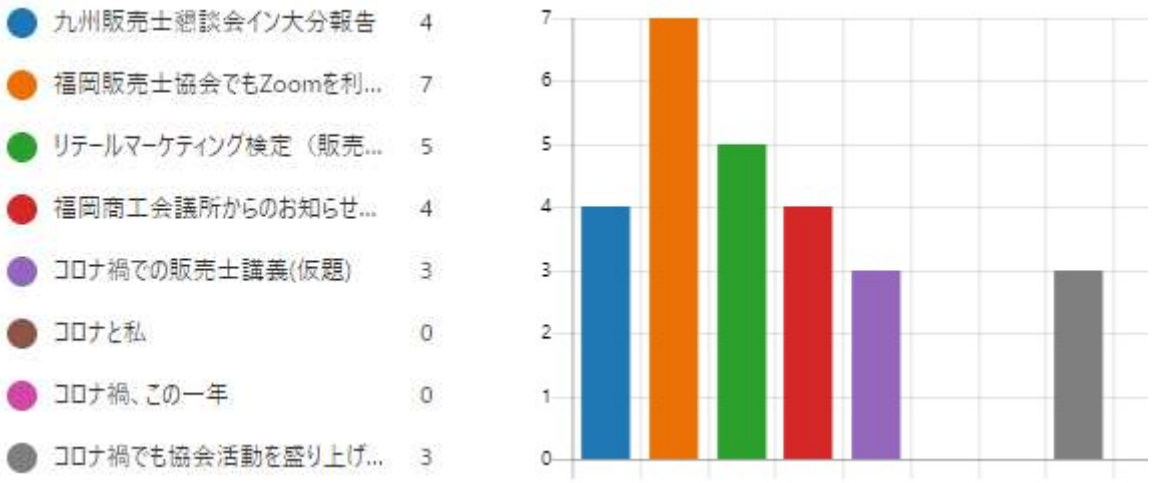
広報委員の石井です。前回のアンケートの結果を踏まえて、今後の会報を充実させて行きたいと思っております。まだまだ今回は思いが十分には反映できておりませんが、継続的に紙面の改善を図り、岡野会長のもとで会員の増加に尽力したいと思いますので、よろしくお願いします。

１．アンケート結果

今回のアンケートは初回ということもあり、回答 9 名中 8 人が役員の回答でした。役員以外の回答も参考にしたいと思いますので、今号も是非アンケートへのご協力をお願いします。

(1) 会報第 57 号の満足度：星 5 つ中 3 つ。

(2) 興味を持った記事を 3 つ選択してください。

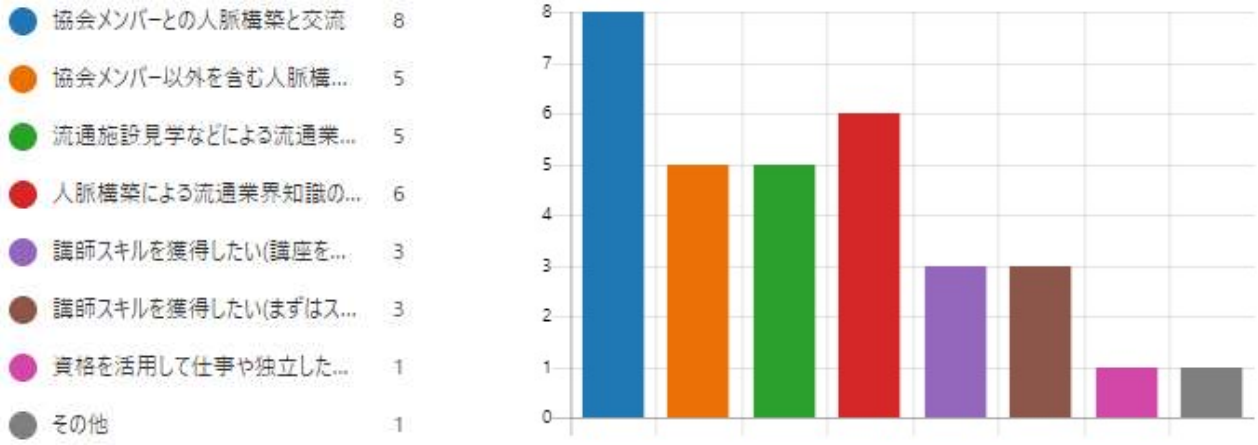


(3) 福岡販売士協会の満足度：星 5 つ中 3 つ。

(4) 会報で記載して欲しいもの

・　業界動向：6 名、販売士スキルなどの記事：5 名

(5) 販売士協会に期待すること（複数回答）



(6) 下記の分科会への参加を希望しますか。

・　流通業界向けコンサル（有償でのコンサル受注を目標）：4 名
・　販売士講師スキルアップ（講師業務受注を目標）：4 名

(7) 活動や会報に関する希望（抜粋）

・　頻出の三級問題の研究記事を毎回一題コメント（担当は講師経験者）、会員の合格体験のリレートークなど
・　販売士の方が仕事に役立つ情報がもっとあればと思います。
・　賛助会社を取り上げる記事（魅力製品、社員のやりがいの活性化策、歴史の紹介）
・　勤務先や関係会社の紹介

２．アンケートを踏まえた対応

(1) 販売士協会会員、賛助会員様からの記事を積極的に掲載します。

今回、2 社の賛助会員から寄稿を頂きましたので、P 11～12 に掲載しております。

また、協会会員の方が所属する企業様の PR でも構いません。**連絡先の記載も大歓迎です。今回から積極的に連絡先や QR コードの記載を行いました。**九州エリアの企業様が元気になる内容でしたらどんな記事でも構いませんので、積極的に会報を活用お願いします。

(2) 講師研究会など会員のみなさまの自己研鑽と活動の場を提供します。

講師研究会の活動については P18 をご参照お願いします。みなさまの積極的な参画をお願いします。

前回のアンケートにも記載しましたが、今後は流通企業研究会も検討し、九州エリアの流通企業を研究し、コロナ禍で苦しんでいる企業があったら補助金や助成金の申請を支援できるような会員活動ができないかなと思っております。私一人では複数の研究会の立ち上げは無理がありますが、有識者の方々や熱い思いを持った元気な若手を含むメンバーで研究会が実現できたらと思います。

(3) 補助金や交付金など会員のみなさまに役立つ情報をお届けします。

前号でも福岡商工会議所のメルマガやリテールマーケティング試験の最新情報を掲載しましたが、今号でも、福岡商工会議所から頂いた最新情報と、売上減少に苦しんでいる企業の**事業再構築に役立つ補助金の紹介記事を寄稿して頂きました(P14)**。

３．今号もアンケートを実施しますので是非ご回答をお願いします。

岡野会長が目指す「GO！ GO！ 福岡販売士協会」のスローガンに沿って福岡販売士協会の会員を増やすために、会員のみなさまの満足度を高めることが必要だと考えております。

福岡販売士協会にはいろんな企業にお勤めの方がいらっしゃいます。流通施設見学会、各種の会員交流会、そして各種の勉強会などを通じて会員のみなさま、そして九州エリアの企業を元気にしたいと思います。

下記もしくは右の QR コードからアンケートに答えて頂けましたら幸いです。

福岡販売士協会の活動・会報に満足していない方には特にご回答をお願いできたらと思います。

今後は、ご回答を頂いた方から抽選で「次回の流通見学会無料ご招待！」や「Amazon ギフトカード 500 円分進呈」などを検討したいと思います。

アンケート URL　https://forms.office.com/r/wmxvZGT2dB

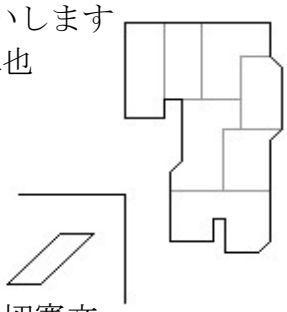
□□□　お知らせ　□□□

◆令和３年流通施設見学会
日　時：定例役員会で検討中です(P13)。
場　所：ふくや辛子明太子工場

◆福岡販売士協会のホームページ
福岡販売士協会：http://www.farmmc.jp/
福岡販売士協会のこれまでと現在の活動状況がよくわかります。
会員のＨＰをリンク欄に貼ります。ご連絡下さい。

◆会報の原稿を募集しています
・５月・９月・２月に発行、締め切りは前月末
・題名自由、1,000～1,500 文字位、顔写真添付
・パソコンで、ワードやテキストメモなどに入力したものをメールで送信ください。
・手書き原稿郵送でも OK です
　岡野　卓也（事務局）：okano-31@ozzio.jp

◆ご意見は下記の連絡先までお願いします
○福岡販売士協会･会長　岡野　卓也
〒814-0155
福岡市城南区東油山 5-2-4-304
TEL/FAX　：092-707-6695
携帯電話：090-4395-8879
Ｅメール：okano-31@ozzio.jp
○福岡販売士協会･宮崎支部長　岩切寛文
Ｅメール：myorange387@yahoo.co.jp
○福岡販売士協会･大分支部長　溝部敏勝
Ｅメール：wbhbb435@ybb.ne.jp
○福岡販売士協会･熊本支部長　白石慎二
Ｅメール：s-shiraishi@smc-office.com
○福岡販売士協会･佐賀支部長　村口隆志
Ｅメール：mura@yacht.ocn.ne.jp
○福岡販売士協会･沖縄支部長　志村幸司
Ｅメール：k.shimura0212@gmail.com



福岡販売士協会･現況報告

令和3年５月 10 日現在

正会員		71 名(※25 名)
	１級販売士	56 名
	2･3 級販売士	15 名
賛助会員		４社
支部別内訳	福岡	51 名(13 名)
	宮崎	２名(１名)
	大分	10 名(５名)
	熊本	１名(１名)
	佐賀	３名(１名)
	沖縄	４名(４名)

※人数のカッコ内の数字は登録講師の数です

福岡販売士協会役員体制（令和３年）			
会　長	：	岡野　卓也	（事務局兼務）
副会長	：	廣瀬　紀子	（広報担当）
副会長	：	小関　芳紀	（総務担当）
副会長	：	岡野　利哉	（研修担当）
理　事	：	長沼　玲子	
理　事	：	毛利　裕之	
理　事	：	大串　雅一	
理　事	：	冬木　繁雄	
理　事	：	蒲池　彰	
理　事	：	植田　徹	
理　事	：	中島　良一	
理　事	：	石井　保彦	
理　事	：	半田　美和	
理　事	：	今井　武史	
監　事	：	森山　正夫	
監　事	：	横山　修二	
顧　問	：	栗川　久明	
顧　問	：	渡辺　芳雄	

編集後記

FARMMC（ファーミック）・福岡販売士協会
Fukuoka Association for Retail Management and Merchandise Coordinators

年次総会はギリギリ開催できましたが、福岡県はまた緊急事態宣言下となってしまいました。しかし、このような状況下だからこそ、会員のみなさまに役立つ情報の提供や活動を実施したいと思います。コロナ禍でも業績が好調な企業などの紹介や見学会もできたらと思います。会の活動の参考とさせて頂くために、アンケートのご回答も是非よろしくお願いします。(YI)