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 61 号
令和 4 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 4 年度　年次総会開催

令和 4 年 4 月 16 日（土）於　福岡商工会議所　408 会議室

目次

令和 4 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
年次総会を終えて 8
顧問就任挨拶 9
福岡販売士協会　20 周年を迎えて 9
新入会員のご紹介 10
会報へのアンケートをお願いします 10
佐賀支部長訪問記 11
登録講師便り 12
天気の話 13
気になるキーワード 14
福岡販売士協会・現況報告 15

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。P10 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４年度　年次総会　報告

日時：　　令和４年４月 16 日（土）14：00～16：00
場所：　　福岡商工会議所・408 会議室
参加者：　会場参加 22 名、リモート参加 14 名

Ⅰ．第一部　　総会

令和４年４月 16 日（土）午後２時より、福岡商工会議所 408 会議室にて、福岡販売士協会・令和４年度・年次総会が開催された。

当日は、来賓として日本販売士協会事務局長・青山直樹様、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 24 名（リモート参加 14 名）が参加された。

日本販売士協会
事務局長
青山直樹様

福岡商工会議所検定
企業研修担当部長
江崎留美子様

１．開会宣言と会長挨拶

司会の半田理事より総会の開会宣言がなされ、岡野会長より挨拶があった。

〈会長挨拶〉

こんにちは。福岡販売士協会　会長１年生の岡野卓也です。本日はお忙しいなか、年次総会にご参加頂き、ありがとうございます。本日は会員 21 名、来賓３名、リモート参加 14 名の合計 38 名ご参加頂いております。

世の中は、新型コロナウィルスのまん延から丸２年を経過しウィルスの変異と共に行動規制の伴う対策で流通業界は大きく変化しております。巣ごもり需要にうまく対応できた企業が大きく業績を上げ、逆に行動規制に伴う対象となった外食産業は大変厳しい環境にあります。

そのような中で昨年、栗川さんから福岡販売士協会の会長を引継ぎ何とか1年間会長職を務め上げました。自分で評価するのも変ですが、100点満点の50点位かなと感じております。というのも計画の半分しか達成できなかったからです。

令和3年度の協会スローガンは「GO GO 福岡販売士協会」とし、新規会員獲得に向け動き始めました。

20周年記念の名刺を作りました。裏面にはQRコードを記載し、スマホから簡単に入会申込が出来る仕組みを考えました。募集チラシもデザインを一新し、会員全員で配布して頂きました。結果は新規に8名申込を頂きましたが、退会者10名という残念な状況です。

先の会報60号にて協会設立20年のあゆみを振り返りましたが、先輩方の活動には敬意を表します。令和4年度は協会の新たな20年に向けてのスタートです。今年のスローガンは「繋がろう福岡販売士協会」と致しました。コロナ禍で2年、リアルな行事ができなかった分、リモートによる役員会はほぼ毎月実施致しました。

次のステップは各支部の会員とリモートによる交流を計画します。その為にも早く連絡網を構築しなければなりません。名刺をご注文頂いた方は、今日現在46名です。ご注文頂いたデータにて連絡網を作ります。まだご注文頂いていない方は今すぐご注文をお願いします。会員の皆様が、名前と顔が一致する協会を作りたいです。

では、協会入会当時の気持ちに立ち戻り、「販売士」を通した繋がりを構築して参りましょう。

２．議事

(1) 第１号議案　令和4～5年度役員体制

岡野会長より議案提案があった。今年度は、栗川、渡辺両顧問が退任し、高見啓一氏が顧問へ就任すること、会長以下その他の役員は留任することについて提案がなされたところ、原案通り賛成多数で承認された。

なお、委員会体制については、今年度1年を通じて委員会と役割分担について整えることとした。

顧問
高見啓一氏
ご挨拶

(2) 第 2 号議案　令和 3 年度活動実績及び令和 3 年度福岡販売士協会収支予算書（案）

岡野会長より令和 3 年度活動実績について、全体会合、個別会合、トピックスと説明があった。

続いて令和 3 年度福岡販売士協会収支決算書（案）について詳細な報告の後、会計担当長沼委員長より監査報告がなされたところ、原案通り賛成多数で承認された。

参考資料として令和 4 年度 4 月 1 日現在の会員名簿が説明された。

(3) 第 3 号議案　令和 4 年度活動計画及び令和 4 年度福岡販売士協会収支予算書（案）

岡野会長より議案説明があった。まず、今期のスローガンは、「繋がろう福岡販売士協会」とし、WEB 連絡網の構築、迅速な情報提供、リモート運営に向けた環境整備の実施について、次に全体会合について説明があった。個別会合について、「定例役員会議」は毎月第 2 火曜日の午後 7 時よりリモート会議を予定することとした。

続いて、岡野会長より令和 4 年度福岡販売士協会収支予算書（案）について詳細な説明があり、原案通り賛成多数で承認された。

(4) 閉会宣言

司会の半田理事より総会の閉会が宣言され、休憩となった。

Ⅱ．第二部　講演会

１．講師紹介

半田理事より本日の講演会が宣言され、岡野会長より講師の略歴が紹介され、続いて講演が開始された。

２．講演：「エフコープの人財育成における販売士制度の活用」

講師：エフコープ生活共同組合　執行役員　利用事業本部　本部長　永芳陽子　様

３．講演要旨

(1) 組織概要

設立／事業エリア	1983 年 4 月／福岡県全域		
本部事務所	福岡県糟屋郡篠栗町中央 1-8-1		
組合員数	531,134 人		
職員数	3,024 人	フルタイムスタッフ	1,338 人
		定時スタッフ/アルバイター	1,686 人
供給高（売上高）	634 億円		
出資金	214 億円		
エフコープ事業	無店舗事業、店舗事業、葬祭事業、共済事業、福祉事業		
子会社	7 社：保険、精米、印刷、住宅、障害者福祉、等。		

⑵ 基本理念

「ともに生き、ともにつくる、くらしと地域」

一人ひとりのさまざまな違いをお互いに認め合い、助け合って生きていく。生産者、メーカー、行政、他国の人々とも、全ての人々が主体となる真の協同を行動の基本におく。人間らしいくらしの創造と持続可能な社会の実現をめざし、それを支える「社会のしくみ」、ふれあいやぬくもりのある「地域コミュニティ」が豊かになるよう自治体や学校、地域の諸団体と協力し合い進める。

人事理念

個を認め合い、個を磨きあい、自律型人財へ

◆評価・賃金・福利厚生制度

フルタイムスタッフ、福祉事業専門スタッフ、定時スタッフという形で雇用形態に違いがあるが、制度は一緒である。

評価制度、賃金制度、育児介護休職、子育て支援手当、自己啓発援助など

◆安心して働ける職場づくり

70 歳定年制度、同一労働同一賃金、女性活躍推進法に基づく認定マーク「えるぼし 3 段階目」取得など。

⑶ 人財育成

◆エフコープの教育体系

考え方：教育の主体は現場にあり、能力開発の大部分は業務を通じて行なわれる。教育はＯＪＴを基本。

◆キャリアアップ

チャレンジ（行動・経験）⇒リーダーシップ（企画・推進）⇒マネジメント（運営・管理）

自己啓発：85 の講座、100 を超える資格取得援助がある。

⑷ 昇格要件

◆昇格要件の概要　☆販売士は必須。

職能ランク 3→4、4→5 の昇格は販売士 3 級以上取得が要件。

職能ランク 5→6、5→6 の昇格は販売士 2 級以上取得が要件。

◆昇格要件における販売士資格の意義

公的資格としての客観性をもって、公正な運用が可能となっている。

◆販売士の有資格者　63.8%

今後も販売士資格取得による客観性をもった昇格要件を運用しながら、スタッフ全体のレベルアップにつなげて参りたい。

４．質疑応答

半田理事より、質疑応答の案内があり、岡野会長、高見顧問、箱森様、江崎部長（福岡商工会議所）、リモートから白井様（鹿児島）、志村様（沖縄）、から販売士取得の支援体制や女性活躍のための体制作りなどについてなど多くの活発な質問が出され、永芳本部長から丁寧な回答が出された。

質疑応答の後、参加者全員での記念撮影が行なわれた。

記念撮影の後、小関副会長より、参加者全員の健康と活躍を祈念して一本締めを全員で唱和し、閉会となった。

Ⅲ．第三部　懇親会

コロナ禍のため、協会主催の懇親会は中止となった。

（報告：副会長　小関　芳紀）

【参考今年度行事予定】※第 3 号議案より抜粋

1. 春季流通施設見学会
   場所：ジ・アウトレット北九州　（詳細は同封のご案内をご覧ください）

2. 夏季研修会
   日時：令和 4 年 7 月 2 日（土曜日）14：00～
   場所：福岡商工会議所・408 会議室
   講演：「販売士の未来」
   講師：高見啓一顧問

3. 夏の納涼ビアパーティ
   日時：令和 4 年 8 月 27 日（土曜日）
   場所：アサヒビール園

4. 九州販売士交流会 IN 佐賀
   日時：令和 4 年 10 月
   場所：武雄市　（長崎新幹線開通）

5. 秋季研修会
   日時：令和 4 年 11 月 12 日（土曜日）
   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致します。

6. 新春懇談会
   日時：令和 5 年 1 月 21 日（土曜日）
   場所：福岡商工会議所・408 会議室

年次総会を終えて

会長　岡野 卓也

皆さん、こんにちは

先の福岡販売士協会の年次総会へのご参加、ありがとうございました。年次総会を開催するにあたり 1 年前の総会からすべての行事について整理しながら今期の行事計画を考えて参りました。

まずは、スローガンの「繋がろう　福岡販売士協会」ですが、昨年末に年賀状を書きながら年頭に今年の目標を考えていた時に浮かんだ言葉でした。連絡網で繋がったメンバー相互とのコミュニケーションを繋げて行きたいとの気持ちです。昨年は「GO　GO　福岡販売士協会」として積極的に新規会員を集めようといろいろな場面でお話し、お願いして参りましたが、いまだに会員からの名刺注文を頂けない方もいらっしゃいます。我々の方針や考えがしっかり伝えきれていない状況で、残念です。

今年は、会員一人一人が繋がって、会員の名前と顔が一致する協会組織が出来れば、もっと楽しい活動が出来るのではないかと考えました。その為には、協会の役員だけの活動で、一方的に情報を提供するだけでなく、会員の皆様からのご意見を伺いながら行事を組み立てれば参加者も増えるのではないかとも考えております。それには相互にコミュニケーションの取れる仕組みが必要です。その為の WEB 連絡網作りなのです。今年中には会員全員が参加する連絡網を構築します。又、会員が自由に発言でき、意見交換できる仕組みを構築したいと考えておりますが、どのような環境を作れば良いのか判りません。何か良いアイデアをお持ちの方は教えて下さい。宜しくお願い致します。

最後に、協会ではスムーズな運営を行う為、理事メンバーにより委員会を組織しております。私が引継いだ折は、委員会とメンバーの名前は確認できましたが、活動の中身と役割分担まで把握しておりませんでした。今年は、これらの役割分担を整理し、メンバーも会員の皆様で、見識のある方にもお手伝い頂けるよう考えて参ります。又、各支部の活動も同様に活動状況が判りませんでした。今年は各支部を訪問し、現状の把握と今後の活動についてご意見を伺えればとも考えております。尚、6 月の日本販売士協会の年次総会にも出席致します。次の会報にてご報告致します。

引続き、会員皆様のご支援とご協力をお願い申し上げます。

繋がろう

福岡販売士協会

顧問就任挨拶

顧問　髙見 啓一

はじめまして。このたび、福岡販売士協会（福販協）の顧問に就任させていただきました１級販売士の髙見啓一と申します。福岡販売士協会の開設当初から会長を務められた栗川久明さまの後を引き継ぐ大役ということで、大きな責任感を感じているところです。岡野卓也会長のもと、みなさまのお力になれるよう頑張りますのでよろしくお願いいたします。

僭越ながら、紙幅をお借りして私のスタンスについて述べさせていただきます。地区販売士協会の機能は、①学習機能（研修会など）、②交流機能（懇親イベントなど）、③公的機能（制度普及・地域貢献・後継者育成など）の３つに集約できます。検定受験者や流通業の働き手そのものが減少していく中において、これからは③が重要となっていくと私は考えています。

私自身も 2012 年より日販協広報委員や日本商工会議所（日商）検定普及委員などを務めさせていただき、10 年に渡って販売士制度の普及・啓発を行ってまいりました（詳しい自己紹介は会報 60 号に書かせていただいておりますので、そちらをご覧ください）。現在も、販売士を取得した大学＆専門学校の教え子たちとともに、全国の教育機関や商工会議所でセミナーを実施し、団体受験を促す活動を行っているところです。

高校や大学で福販協の活動や、お会いした会員の方々のことを話すと、「販売士に合格して参加したい」「活躍している販売士に会ってみたい」という感想が返ってきます。いま、コロナ禍を契機とした日商検定のネット試験化など、販売士制度も変革の時期を迎えています。環境変化に対応することが経営戦略だとするならば、経営学を学ぶ販売士こそ、この変化をとらえて、販売士の持つ人的資源や情報資源を活用・発揮し、販売士制度のプレゼンスを示していくべき時期に来ていると考えます。

そのような熱い思いを抱きつつも、グルメな福販協のみなさんとの「飲みニケーション」を楽しみながら、新たな参加者を誘っていきますので、これからもよろしくお願いします。

福岡販売士協会　20 周年を迎えて

理事　中島 良一

私が当協会に入会したのは平成 22 年の暮れ頃で、翌年度に 10 周年を迎えたのを覚えております。遠方（島根県）からの入会で栗川会長をはじめ先輩諸氏に大変お世話になり、可愛がっていただきました。

それから 10 年が過ぎ、会合などの参加メンバーも様変わり、私も定年 1 年前に退職し 4 年前に福岡に戻り理事を仰せつかりました。しかし、就活等で何のお役にも立てずに申し訳なく思っております。

現役を退き 4 年経つと情報収集も少なくなり、体力の衰えも感じはじめていますが、今後も研修に参加したり、コロナ渦で難しくなりましたが、懇親会等での情報交換でモチベーションを維持して行きたいと思いますので、皆様の会合への参加を楽しみにしております。

また「販売に携わる最前線の当事者として、自分自身が、この仕事を通じ世に貢献するという確固たる職業倫理をもって、真に販売のプロフェッショナルとしての能力を磨き上げ、進取の精神で、お客が求め期待する付加価値を生み出していく事を通して、業界の発展と地域経済の活性化に寄与していくことにある。」この福岡販売士協会の目的を達成できる様に先ずは新規会員を増やしていきたいと思います。

新入会員のご紹介

1級販売士　福元麻衣子

この度、福岡販売士協会に入会させていただくことになりました。私は、公立高校で商業科の教員として勤務しております。本校の総合ビジネス科は２年次より会計コースとマーケティングコースの２つのコースに分かれて専門的な学習をしております。このうちマーケティングコースでは２年次に販売士検定３級の取得、３年次に販売士検定２級の取得を目指しております。私自身、大学での専攻がマーケティングであったため、この販売士検定に関する授業を担当することが多くありました。この指導をする中で、私自身も受験してみようと考えることが何度もありましたが、躊躇して一歩踏み出すことができずにいました。そんな中、ネット試験が始まったことやさまざまな方が受験に向けて努力されていることを知ったことがきっかけとなり、受験に向けた準備を始めることになりました。仕事をしながら学習時間を確保することは、容易ではありませんでしたが、学習すること自体は大変楽しく、日常の生徒への指導にとってもプラスになることがたくさんありました。

また、販売士協会への加入についても、大変悩みましたが、多くの方と交流させていただき、学ぶことで自分自身の視野が広がり、日常の生徒への指導にも活かせるのではないかと考え入会を決意いたしました。今後も生徒たちに販売士の資格のすばらしさを伝えるとともに、自らも研鑽に励んでいきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

会報へのアンケートをお願いします

岡野会長が目指す「繋がろう 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。

2022 年度最初の号となりました今号より、「各支部の便り」（今号は佐賀支部長訪問記）、「講師便り」の２コーナーがスタートいたしました。各支部との繋がり、講師経験者・講師を目指す方との繋がりを作れることが出来ればと思います。

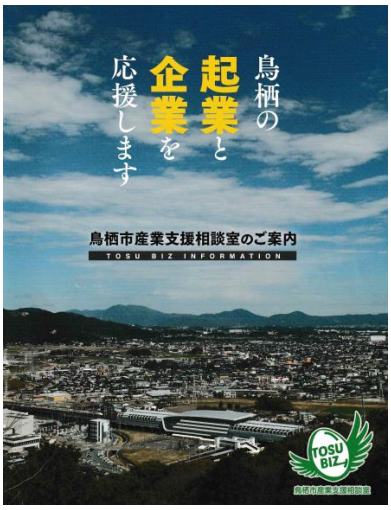
6 問の選択式のアンケートをご用意しましたので、下記もしくは右の QR コードからアンケートに答えて頂けましたら幸いです。

アンケート URL　https://forms.office.com/r/WCxQa194gW

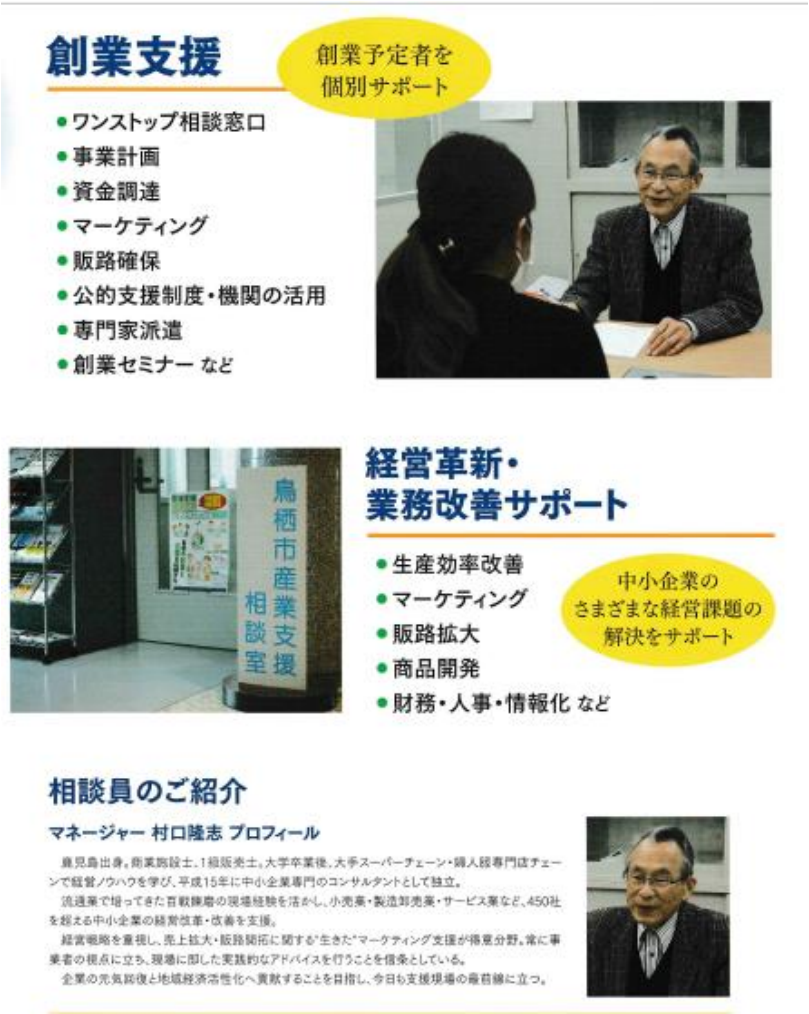
佐賀支部長訪問記

会長　岡野 卓也

今年度の年次総会前に、今期の行事を検討するなかで九州幹線開通予定の記事を新聞で読みました。今年の９月に長崎～佐賀（武雄）間が部分開通する記事でした。九州販売士交流会のネタとしては面白いのではないかと思い、まずは主催幹事となる村口支部長に相談しようと考えた次第です。又、村口支部長のお仕事も気になりましたので訪問のうえお話できないかアポを入れたところ、心よく時間を作って頂きました。



３月の上旬に村口さんの勤務先である、鳥栖市のサンメッセ１階にある「鳥栖市産業支援相談室」を訪問致しました。九州販売士交流会の件を相談したところ、武雄での開催は図書館をはじめ色々と面白い施設もあり、賛同を頂きました。具体的にはこれから煮詰めて参りますが佐賀支部のメンバーとの交流も含め九州販売士のメンバーとの交流が今から楽しみです。又、村口支部長のお仕事も詳しくお伺いしたところ、鳥栖市でこれから新規事業を立ち上げて行こうとする方々を支援する相談員をされているとの事です。詳しくは頂戴した冊子のコピーをご案内致します。販売士の経験が役立つお仕事です。



今回、村口支部長がご指導された方をご紹介頂きました。鳥栖市をベースに通販ビジネスを手掛けられている方で、私のビジネスに何か役立つのではないかとの事からです。このご縁には驚いた事が有りました。ご紹介頂いたＤ氏を訪ねてご挨拶したところ、Ｄ氏のビジネスパートナーも同席されて名刺交換を行いました。その方は、宮崎の大手流通企業のバイヤーから紹介された会社の福岡支店のメンバーで、近々にアポを取り商談しようとした方だったのです。世の中広いようで狭いなと感じたエピソードでした。まさに「繋がろう　福岡販売士協会」です。このご縁が更に多くの方に繋がるような協会でありたいと感じた佐賀支部長訪問でした。

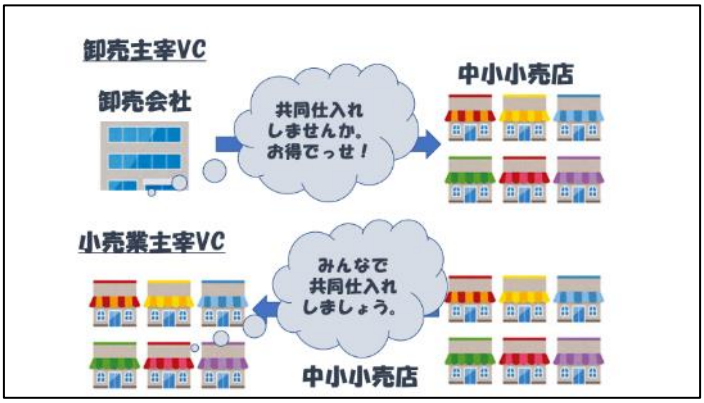
10 月の九州販売士交流会のご支援、ご協力をお願いすると共に、楽しみにして下さい。

登録講師便り

理事　登録講師　蒲池　彰

今年も新学期になり、専門学校のリテールマーケティング 3 級の授業が対面で始まりました。昨年はオンラインが中心だったこともあり、PPT が 1 科目 100 枚位作成していました。板書するのも大変だし、学生がノートするのも大変なので、PPT を活用することにしました。ハンドブックは全部で 600 ページほどあるので、詳細まで授業時間内で説明するのは無理ですし、「合格基準を満たす」ということを考えると、深堀りする必要はありません。ネット受験に移行して、個人によって試験問題が違い、小問だけになったので、「広く」学習することがポイントだと思います。PPT は聞き流されてしまうことも多いので（　）埋め問題や、模擬問題をたくさん入れるようにしました。

左のスライドは小売業の類型で最初に見せました。一番目に覚えて欲しいキーワードということで紹介して、「小売業とは年間売上の半分以上を消費者に販売する事業者」という説明につなげていきました。



左のスライドはボランタリーチェーンを説明するのに作った補助スライドです。フリーイラストを利用して「一撃解明」をイメージして作成しました。わかりやすくできていると思いませんか。

小売業の類型が終了した時点で模擬問題を実施しました。過去問と日本販売士協会の「販売士」の模擬問題を参考に作成しました。平均 89 点だったので一安心しました。講師の仕事の一つに採点があります。私は採点するのが苦手で〇×をつけて点数をつけるという作業に、ミスが多く 3 回も 4 回も見直さないといけません。ということでエクセルを利用することにしました。

学籍番号	名前		第1問	第2問	第3問	第4問	第5問	第6問	第7問	第8問	第9問	第10問	
		2択答案	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	
		4択答案	1	1	2	4	1	2	1	3	2	4	
2択	50	2択正解	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	
4択	40	4択正解	1	1	2	3	1	2	1	3	4	4	
合計	90	2択採点	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	10
		4択採点	○	○	○	×	○	○	○	○	×	○	8

計算式を入れることで答案を入力すると点数が分かるようにしました。集計シートとリンクさせると一覧ができるようにしました。

今回の報告は以上です。

天気の話

理事　今井 武史

ゴールデンウィークに差し掛かり、夏日を記録する日がチラホラと出てきた。現役のころであれば、冷凍食品のフェイスを縮め、アイスクリームのフェイスを拡大しているころか。最高気温 25℃～30℃、これがアイスクリームの売り頃である。30℃を超えるとアイスクリームのフェイスを縮めて氷菓を広げる。気温によって、売れる商材が違うためである。これをウェザーマーチャンダイジングという。

昇温気だけでなく、降温期にも存在する。意外に思われる方もおられるかもしれないが、最低気温が 25℃を下回ったタイミングで一旦おでんが売れる。昔はお盆明けから、おでん商材を展開していた。私の現役最後頃で 9 月頭にずれ込んでいたように記憶する。その後、コンビニおでんの拡販により、スーパーマーケットのおでん商材は大幅に売り上げを落とした。

店長時代の私のルーティンには天気予報のチェックが入っていた。店舗を構えて営業を行っていると、天気は非常に重要なファクターとなる。小雨が降ると来店客数は 3%減少する。本降りになると 3 割減である。それを見越して発注しなければならない。特に日付の短い日配品は注意を要した。日配品の場合、主要商品は単品管理を行っていた。具体的には入（仕入数）・出（売れ数）・残（翌日の残数）管理である。日々、入・出・残を管理しながら、気温と天気を書き込む。これにより、主力商品の日々の売れ方、季節ごとの波動、天候や気温による影響を実感して、体得する。

話はそれるが、年末・年始やお盆のような全国共通の歳時も大切だが、地域情報の収集にも力を入れる必要がある。地域の学校で運動会が開催される場合、ウズラの卵は通常の十数倍仕入れていないと、開店直後に欠品してしまう。欠品すると、他のスーパーマーケットにその日の売上を取られることとなる。また、スタッフに協力してもらい、近隣の学校の給食の献立表を毎月入手し、事務室に貼り出しておいた。給食と晩御飯を被らせたくないという親御さんは多いのではないだろうか、という配慮のもと、献立表を参考にインストアプロモーションを打ち出すよう、各部門に指導を行っていた。

先日、仕事で筑後に行った。建物から出てくると土砂降りの雨だった。傘を持っていなかったため、濡れることを覚悟で車まで走ることとなった。最近、天気予報を見る頻度が減ったな、と思った。

■2022年の「ファミリーアイス前線」（売れ始め期）

株式会社 True Date ホームページ プレスリリースより
2022 年「ファミリーアイス前線」の図

気になるキーワード

『DX（デジタルトランスフォーメーション）』

～令和３年度版 通信白書 第３章 を読んでみる～

副会長　消費生活アドバイザー　廣瀬紀子

コロナ禍がもたらしたものに、急速に進展したデジタル化がある。そしてよく聞くようになったワード「DX」。意義は「**進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものに変革すること**」。DX の前に語られるものがデジタル化で、デジタイゼーション（部分的）⇒デジタライゼーション(プロセス含め全体的)と進み社会に影響を与える DX となっていく。今回、「DX」について考えてみた。

コロナ禍突入の２年前、私のワークライフは一変。出来るだけ出社しないで仕事をすると言っても急にはムリ！ネットワーク環境を整える、仕事のやり方を変える等々の努力（年齢と共に衰える環境適応能力を実感）により、今のワークライフバランスを手に入れてきた。デメリットもあるが、今はメリットが大きいと実感している。一番のメリットは、移動時間の削減により有効に使える時間が増えた事。仕事自体の効率も良い。消費の仕方にも変化あり。自分における変化だけでなく、社会環境はどうなのか、コロナ収束後（with コロナ）にむけて DX はどうなるか通信白書の第３章を読んでみた。

■令和３年度版 通信白書 第３章「誰一人取り残さない」デジタル化の実現に向けて

この章においてはデジタル化による社会課題の克服と経済再生にむけて必要となる取組みについて整理されている。乗り越えるべき社会課題を踏まえ、そしてコロナ禍の影響によるニーズの変化を鑑み、求められる社会像をまとめたのが下の図である。

図表 3-1-1-3　コロナ後に求められる社会像

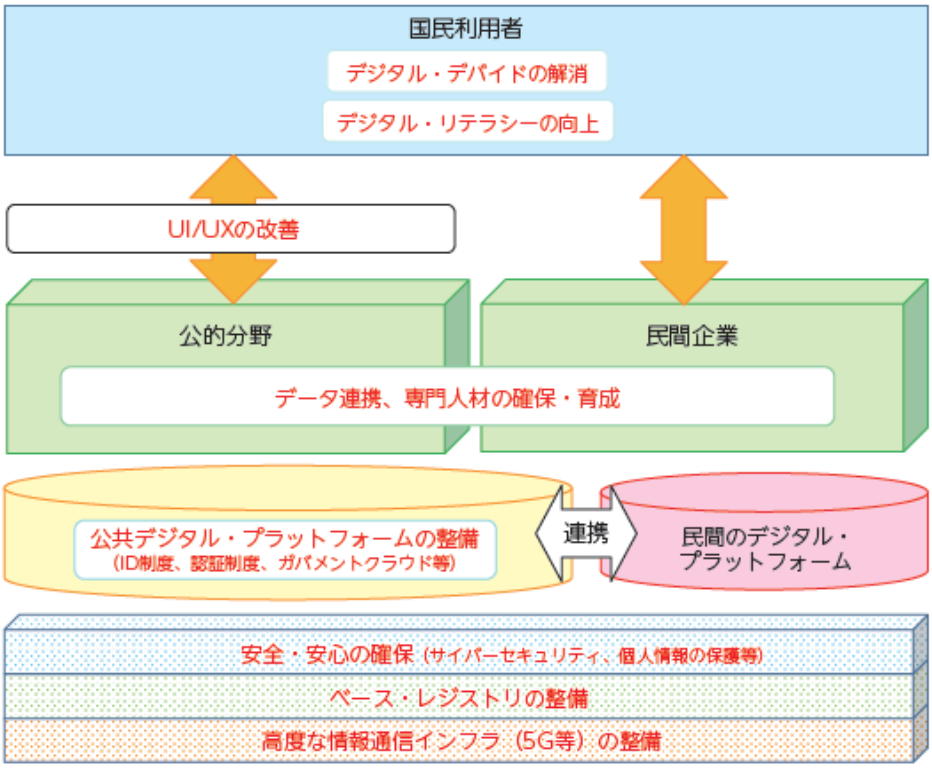
（出典）総務省（2021）「ウィズコロナにおけるデジタル活用の実態と利用者意識の変化に関する調査研究」

グローバルな課題は、感染症対応（感染リスクを抑えながら経済活動への影響を最小限へ食い止める）、持続可能な社会実現、グリーン・カーボンニュートラル、デジタル化による情報流通利便性とフェイクニュースへの対応（適切な情報を抽出するサービスも求められる）、デジタル化の進

展で嗜好の多様化（新たなビジネスチャンス？ミクロ取引の成立）、ウェルビーイング志向の高まり（経済的な成功よりも生きがいや健康に楽しく生きる事を優先）等。コロナ禍&デジタル化は消費者のニーズに大きな変化を与えている。我が国の課題のポイントは人口減少・高齢化、都市と地方の問題。少子高齢化は生産年齢人口の減少となり労働力不足、市場縮小を招く。都市部への人口集中は地方における人口流出による地域経済・産業の担い手不足、コミュニティ維持の困難を引き起こす原因となっている。求められる社会像にデジタル化はどう貢献するのか。

一番求められるのは「誰一人取り残さない」デジタル化の推進。

図表3-1-3-1　戦略的・一体的に取り組むべき「誰一人取り残さない」デジタル化



（出典）総務省作成

ポイントは「デジタル・デバイドの解消」、地理的・経済的・身体的制約の有無にかかわらずデジタルを利用できる環境。「デジタル・リテラシーの向上」、高齢者等をサポートする取組み（操作スキルのみでなく、リスク回避の知識）。少子高齢化が進むこれから、社会的・経済機能を継続確保していくためには、労働参加人口の拡大にシニアの活躍が重要なのではないだろうか。国民利用者、そしてインフラ整備に期待したい。

最後に、コロナ後のデジタルの定着化に向けて言及してある。デジタル化の進展がリアルの価値の再認識に作用し、リアルコミュニケーションの意味や、リモートやバーチャル体験によりライブの魅力をあらためて認識する事象。変化を好まないわが国の国民性等によりデジタル化に慎重な見方を持っている層もいる。現時点でデジタルの恩恵を感じていない人や、やむを得ずにデジタルを利用している人はすでにアナログへの回帰に向かっているのか。

頑張れ！DX（デジタルトランスフォーメーション）。社会全体の DX をあらゆる手段を講じて実現、安心・安全なデジタル環境を整える。そして、「誰一人取り残さない」デジタル化が進んでほしいと通信業界に身を置くものとして切に思う。

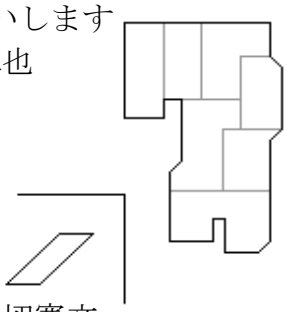
□□□　お知らせ　□□□

◆令和４年流通施設見学会
日　時：同封の案内をご覧ください。
場　所：ジ・アウトレット北九州

◆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４年５月 31 日現在

正会員		72 名（※25 名）
	１級販売士	56 名
	2･3 級販売士	16 名
賛助会員		４社
支部別内訳	福岡	50 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４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	：	高見　啓一	

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

まん延防止措置も無事に解除になり、3年ぶりに博多どんたくも開催されました。ゴールデンウィークの人出も増加しており景気への好影響も期待できそうです。福岡販売士協会も、コロナ対策を十分に行ったうえで各種イベントを再開したいと思います。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）