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 62 号
令和４年９月 24 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　夏季研修会開催

令和４年７月２日（土）於　福岡商工会議所　408 会議室

目次

令和４年度　夏季研修会　報告 2
春季流通施設見学会　「ジアウトレット北九州」 5
春季流通施設見学会　参加報告 8
納涼ビアパーティを実施しました 9
登録講師だより 10
地球が泣いている～スマートレシートは１石３鳥～ ...11
シックスセンスではダメな話..... 14
気になるキーワード　『食品ロス削減』 15
会員書籍のご紹介 17
新入会員のご紹介 17
九州販売士交流会　IN 武雄　開催のご案内..... 19
福岡販売士協会・現況報告エラー! ブックマークが定義されていません。

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。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　夏季研修会　報告

令和４年７月２日（土）福岡商工会議所 4F-408 会議室において設立 20 周年記念講演・夏季研修会が開催されました。

参加者は会員 13 名リモート参加６名の他、ゲストに３名様（田中先生・柴田先生・緒環様）また札幌販売士協会からもリモート参加（星野様）して頂きました。

＊＊＊　会次第　＊＊＊

司会　大串雅一理事

第一部　講演会

◆開会の挨拶と会員情報

岡野卓也会長

◆福岡販売士協会設立 20 周年記念講演

「販売士の未来」～販売士協会をイノベーションの苗床に～

講師：福岡販売士協会　高見啓一顧問

（星槎道都大学 准教授・日本販売士協会広報委員）

◆記念写真撮影

第二部　意見交換会

◆販売士の未来について

１．第一部講演会

「販売士の未来」

～販売士協会をイノベーションの苗床に～

【高見啓一講師　略歴】

■2001 年～　市役所職員（企画・観光などを歴任）

■2006 年～　経営コンサルタント（2011 に中小企業診断士＆１級販売士取得）

■2015 年～　鈴鹿大学　准教授（大学発ベンチャーを起業）

■2019 年～　日本経済大学　准教授（卒業生とともに福販協入り）

■2022 年～　星槎道都大学　准教授【現在に至る】

◆日商・日販協・販売士協会との関わり

■2012 年～　大学等の非常勤講師として販売士を教える（過去９校にて　のべ 500 人超の学生を指導）

■2012 年　日販協　平成 23 年度登録講師論文　最優秀賞

■2012 年～　日販協　広報委員

■2017 年～　日商　検定普及アドバイザー

■2018 年～　鈴鹿大学にて「（株）鈴りん探偵舎」を設立（販売士を学ぶ大学生による学生ベンチャー）

■現　　在　商業高校の起業家教育や検定教育について研究

◆保有資格

■中小企業診断士、税理士、１級販売士、日商簿記１級、ビジネス会計検定１級、応用情報技術者、ビジネスマネジャー検定、ＡＦＰなど

◆販売士普及のための企画・活動

「色々な企画・活動で販売士の仕事の魅力を発信」

■執筆活動

・『産業と教育』にて販売士マンガを連載

・『販売士』にて「販売士アイドル」連載

・日販協 WEB にて「リテールマーケティングレポート」を連載

・『戦う商業高校生リテールマーケティング戦隊』刊行

■セミナー活動

・商業高校などで「販売士の仕事の魅力」講師

・商工会議所主催のセミナー講師

【講演】

◆販売士制度への期待

◆中小企業診断士７科目との類似性

◆中小企業診断士の現状

◆販売士制度の本来あるべき姿

◆販売士制度の現状

◆販売士制度に求められるイノベーション

◆日本販売士協会への提案

・ネット試験化

・検定自体のイメージチェンジ

・改革のための「エンジン」

◆販売士協会の公的機能な強化

・情報発信・地域貢献・後継者育成など

【まとめ】販売士の未来に向けて

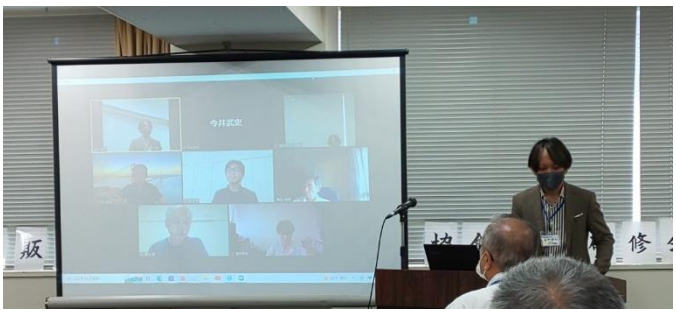
逆境にある販売士制度を「正のスパイラル」に乗せるために･･･

① ネット試験化を契機に関心層＆受験者の拡大を図る。

② 多様な人の参加・知見を交流できるコミュニティにしていく。

③ 一人ひとりが「協会の未来を創る」ためのエンジンとなる

④ 上記が関係者にとっての「Win」となるように仕掛けていく



第二部　意見交換会

【講演感想・意見】

① 新入会員に刺激を受けながら、協会活動を活性化させていきたい。

② １会員が１人の新会員を増やし、この協会会員を 100 名にしたい。

③ 色々な視点で刺激を受けた。協会の魅力を伝え、若い人を入会させていきたい。

④ 若い人に入会を勧めてみようと思う。もっとみんなに自由に出て来てもらえる企画があったらと思う。

⑤ ネット試験会場への入会アプローチはどうか？自分は同じ受験会場で受験者と仲良くなった。

⑥ 入会してもらっても魅力が無いとダメ。ミニ視察会やミニイベントはどうか？全国の販売士協会に協力をお願いする。全国の協会同士の連携も出来たらと思う。

⑦ 話しに洗脳された。協会をサードプレイス(癒しの場・諸先輩の話しを聞ける場)にしたい。当協会も委員会体制の見直しをはかる。

⑧販売士資格を取りたい！協会に入会したい！というメリット・魅力を感じてもらうのが重要。無料の出張講座をしたらどうか？

⑨販売士の受験者数減に驚き。資格のメリットを伝えていく必要がある。

⑩高校の出前授業に行って、生徒から「どういう資格が良いか？」と訊かれたら、将来バイトなどに使えると「販売士！」と答えている。

⑪販売士の資格を伝えるために登録講師になった。前職の社員に入会を勧めたいが、「こんな人がいて、こんな知識も学べます。」といった紹介ツールが欲しい。

⑫ 入会勧誘を強化すると幽霊会員が増える。高校生にとって受験料が高い。秘書検定は「秘書クラブ」があり、入社面接の講座が無料で受講できる。

⑬ 高見先生の勧めで販売士資格を取った。本講演で資格の重要性・現状・課題を認識できた。学生にはこの資格が将来の進路探しに役立つと思う。若い目線で魅力づくり・活動をしたい。

上記の様に色々な感想・意見が講演の【まとめ】③の様に『一人ひとりが「協会の未来を創る」ためのエンジンとなる』ように出てきました。当協会は進化・発展していくと確信しました。

（中島 良一理事記）

■夏季研修会に参加（司会）■

理事　大串　雅一

早い梅雨明けとなった今夏、7月2日（土）に福岡販売士協会夏季研修会が行われました。今回はゲストとして福岡県立嘉穂総合高等学校の柴田先生、日本経済大学の緒環さんにもご出席を頂きました。また遠く北海道をはじめリモートでのご出席も多くいただきました。

研修にあたり協会顧問の星槎道都大学准教授の高見先生よりご講演をいただきました。

販売士制度の置かれている状況や、そのメリットまた日本販売士協会を中心とした各協会の活動など多岐にわたった貴重なお話でした。聞き入るメンバーも襟を正し、さらなる福岡販売士協会の活動強化や会員増強に意欲を持つことができました。

やはり、志を同じくして資格を取得した者同士話を聞いて皆一様に同じ思いを持ったことに間違いはありません。公演のあとの役員会を兼ねた意見交換会でも活発な意見交換がすすみ今後の協会の活動についての新しいアイデアも多く生まれました。

また、新しいメンバーも少しずつ増えていってさらに進化していく福岡販売士協会の今後の活動にご期待を頂き各催しには積極的に参加いただきたいと考えております。

これからも会員同士交流を深めより有意義な会にしていきたいと決意した一日となりました。

春季流通施設見学会 「ジアウトレット北九州」

企画委員　冬木　繁雄

1．実 施 日　　令和 4 年 6 月 18 日（土）
2．集合時間場所　11 時 30 分　スペース LABO 入り口前
3．参 加 者　　8 名
　岡野卓也　小関芳紀　冬木繁雄　蒲池彰　長沼玲子　植田徹　森山正夫
　溝部敏勝

4．見学先
［施設名］　ジアウトレット北九州　［コンセプト］　Meet Amazing Emotion
［所在地］　805-0071　北九州市八幡東区 4 丁目 1 番 1 号　［敷地面積］　約 27 万㎡
［グランドオープン］　令和年 4 月 28 日　［年間目標来場者数］　1,000 万人
［駐車台数］　4,500 台　［営業時間］　10 時～20 時
［出店店舗数］　171 店舗　（西日本最大級）　［開発業者］　イオンモール
※イオンモール東八幡がジアウトレット北九州に併設されています。
［関連施設］
ジアウトレットヒロシマ　昭和 30 年 4 月 27 日 グランドオープン　広島市佐伯区
イオンモール平塚　令和 5 年春　開業予定　神奈川県平塚市

5．テーマ別

アクティベーション フィールド	・　陸上用トラック・芝生（観葉植物＆カフェ併設） ・　フードトレーラー10 台
ライフエンターティメント	・　アクティベーションフィールド　新しいものやことに出会う。 ・　スペース LABO　最先端技術を駆使した科学館。 ・　ASOBLE　全力で遊ぶことが未来を考えるきっかけに。
アウトレットショッピング	・　約 140 店舗　ファッション　スポーツ他関連
サウススクエア ＆ストリート	・　アウトドア関連

6．当日の流れ
11：30　スペース LABO 前に集合
（7 名参加で溝部さんは後で合流）
12：45 まで昼食を済ませインフォメーションに集合
13：00～13：45　イオンモール営業担当中山様による施設の案内
（説明と質疑応答含む）
14：00　フードフォレストで反省会
その後、小倉の門司港地ビール工房で反省会の続き

7．ジアウトレット北九州の映像

正面入り口付近　開店したばかりで車も人もまだ少ないです。

フードフォレスト（25 店舗の和洋中華の飲食店があります。）

サスティナブルアクションの一環として食べ残しのお持ち帰りの「ドギーバッグ」

左下の案内板の QR コードで自分の位置確認ができます。右下はペーパーレスインフォメーションです。因みに・バスや JR の時刻も分かります。

左下はエンターティメントゾーン　スペース LABO（右下）を含む。

アウトレット内で子供が水浴びをしていました。

春季流通施設見学会　参加報告

森山　正夫

販売士協会の春季流通施設見学会で6月18日にジアウトレット北九州を訪問しました。

地元のため、市政だよりで4月末にオープンすることは承知していましたが、スペースワールド閉園後にどのような施設が出来るのかなという程度の関心しかなかったのが実情でした。

販売士協会の会報でジアウトレットが見学先にあったので、興味を持ち参加申し込みをしました。

そもそもアウトレットとはブランド品をお得な価格で買える店位の認識しかありませんでしたが、メーカや専門販売店が、自社の売れ残り品や規格外品を定価から相当割り引いて販売し出口やはけ口の意味でつかわれていました。日本では「三井アウトレットパーク」や「プレミアム・アウトレット」が先行し、アウトレットモールの開設が相次いでいます。ここジアウトレット北九州はイオンが広島に続き2例目であり更に来年度に3店舗の開業を予定しているとの説明をイオンの担当者から伺いました。

ネットの記事によれば、正規品とアウトレットの商品との相違や比較対象の事など詳しく記述されており興味のある方は一読の必要があるでしょう。

買いたいものの対象がはっきりしていれば、より楽しみが倍加すると思われました。

対象顧客が家族連れや若年層をターゲットにしているように自分には感じられました。

昼食は広大なフードコートがありますが、かなり込み合っているため全員一緒に座ることが出来ず、小関氏と一蘭のラーメン店に入りました。その後、反省会を兼ねて小倉駅近くの門司港地ビール工房に行き、美味しいビールとおつまみを頂きました。ここも小関氏の紹介でした。

天気が良く30度近い状態で色々な店を歩き、万歩計も1万歩をかなり超えかなり疲れも感じましたが、充実した1日でした。

次回来るときは個人的には、スペースラボ3階でプラネタリウムでゆっくり1日をすごしたいと思います。

岡野　卓也

今期の春季流通施設見学会は北九州市八幡東区にある「ジアウトレット北九州」を見学しました。

イオンモール㈱が開発したアウトレットモールで、広島に次ぐ2号店目の出店です。既存のイオンモール八幡東店に併設する施設で、スペースワールドの跡地を再開発したものです。

インフォメーションもペーパレス化を行い、デジタルを駆使した案内に驚きました。

電車バスの時刻表も確認できます。県産品の木材も有効利用されたフードコートや、食べ物を残さない、無駄にしない仕組みに驚きです。

＊有志による2次会は「門司港　地ビール工房」で反省会を実施しました。

美味しい反省会でした。

納涼ビアパーティを実施しました

会長　岡野卓也

・8 月 27 日　オリエンタルホテル福岡　博多ステーションの屋上にて
・午後 5 時～7 時の 2 時間
・参加者：岡野卓也、岡野利哉、今井武史、小関芳紀、高見啓一、
　　山城しゅり、冬木繁雄　以上 7 名

当日は快晴で日陰では涼しく感じる気持ちの良い一日でした。午後 5 時の集合には小関さんを除く 6 名で乾杯を行い、パーティが始まりました。

小関さんが遅れた理由は、当日の午後 1 時から今年度販売士試験合格者宛てに当協会の会員募集チラシと挨拶文を同封しラベルを貼りの作業を行った為です。福岡県分が 543 部、沖縄県分が 147 部あり、3 名で行いましたが、3 時間ではできず、小関さんと半田さんにお願いした為でした。

山城さんの登録講師用論文のテーマについての質問から始まりましたが、参加者からの回答に話題は尽きない楽しい 3 年振りのビアパーティでした。来年はもっと沢山の方が参加できるよう祈念して終わりました。

会費は前売り券にて一人 4,000 円となりました。
途中、オリエンタルホテル福岡の河野総料理長がご挨拶に来られました。

以上

登録講師だより

理事　登録講師　大串　雅一

いつもありがとうございます。登録講師の大串です。

昨年度より福岡市内の専門学校でリテールマーケティングの 3 級対象の講師を務めております。講師資格を取ってからは、勤務しております企業の社内講師やインターンシップなどを中心に実施しておりましたが、純粋な学生相手の講義は初めてということで協会の先輩方から多大なアドバイスを頂き、おかげさまで順調に？すすめることができております。

私が担当している学校では残念ながらリテールマーケティングが必修ではない為、まずは興味を持ってもらい受験をしてもらうことも目標となっております。本来ならば受験者数目標=合格者数目標となるべきなのでしょうが学校からは受験者数と、合格者数とそれぞれについての目標数を設定してもらっています。

初年度、担当クラスのほぼ全員にリテールマーケティングに興味を持ってもらい、受験してもらうことができました。全国の系列校の中で受験者数 NO.1！しかし、合格者数となると落としてしまい、NO.2 となってしまいました。これは、昨年より実施された WEB 受験対応が未熟だったこともさることながら、難易度自体はそこまで変わってないようですのでひとえに私の講義の拙さだと反省しきりです。

冒頭にも書きましたが、学生相手が不慣れなため、無意識に専門用語や業界用語を使ってしまい「？」な反応をもらうことも多く講義の度にいろいろと気づかされます。講師である私の方が勉強になっていることが多いかもしれません。そのような状況ではありますが、若い彼らの多くの可能性をさらに広げる為、わずかな関わりかもしれませんが少しでも役に立てたらという気持ちで取り組んでいます。また、講師陣の中では数少ない、現役の企業関係者としての経験を話していくように心がけております。参考になるような経験ではありませんが、少しでも社会の雰囲気を感じてくれたら、と思っています。

昨年担当した学生の中には、3 級を取り 2 級にチャレンジしてくれる学生や、残念ながら不合格となりましたが再度受験してくれる学生もいたり、また就職内定決定の報告をくれる学生がいたりと講師冥利につきる経験もさせてもらっています。

学生たちとのつながりも貴重な経験ととらえ、今後も協会の諸先輩方にアドバイスを頂きながら本年度の担当学年で昨年度を上回る合格者数を出せるよう取り組んでいきます。

地球が泣いている～スマートレシートは1石 3 鳥～

大分支部　支部長　溝部 敏勝

スマートレシートとは、「買い物の会計時にレジで発行される**レシートの電子化**システム」と要約されています。スマートレシートの2021 年末時点利用者は 84 万人、加盟店は 3 万店です。スマートレシートのメリット、デメリットを広く理解していただき、利用者を増やすことでネットワーク外部性を発揮して、スマートレシートを普及させることが、小売店運営と家庭家計の省力化、社会問題の解決に役立つのではないかと思っています。

スマートレシートの仕組みは（下図参照）、①電子レシートアプリをあらかじめスマホにダウンロードする、②支払いの際に、アプリを起動してバーコードをレジに提示する、③支払い後に、④スマホアプリへ電子レシートが自動的に送られる。以上４つのプロセスを経て買い物が終了します。

拡大図

私たちは、ほしい商品の入手にコンビニやスーパー百貨店等に赴き、買い物の決済を終えると店発行のレシートを受取ります。受領したレシートを財布やポケット内に一時保管し、家計簿処理など役目を終えるとゴミ化し捨てます。もしくは店から提示されたレシートの受取りをその場で辞退し、お店に処分を依頼します。その横 55 ㎜、縦平均 200 ㎜のレシート紙を「**紙資源の浪費**」と感知する消費者は少なからずいるのではないのでしょうか。

スマートレシート発行のメリットを考えてみました。

小売店側にとって

① レシート原紙の購入と発行の人件費が不要となる。

② レシートのロール紙切れがなく、ロール紙補充作業時のレジ待ち混雑の解消と店員の生産性向上があげられる。

③ 顧客スマホに直接クーポンやキャンペーン等の表示が可能で顧客への販売戦略が立てやすい。

消費者サイドのメリットは、

① レシートの紛失やレシート保管管理の煩わしさがない、

② 家計簿アプリと連携し、家計簿作成の労力と時間を軽減できる。

小売店側のデメリットについては以下が考えられる、

③ 既存 POS レジと異なる仕様の専用レジに取替が必要、コスト負担が利益を圧迫する。

④ スマートレシートシステム導入時、従業員や関係者に教育と習熟時間を要する、

消費者サイドのデメリットは、

① 現時点スマートレシートを扱う小売店が 3 万店と限定的、既存レシートとスマートレシートの 2 重管理が継続し煩雑さが増す、

② 個人情報の漏洩リスクの可能性がある等、デジタル特有の問題を抱える。

レシート紙存続の社会的デメリット、

東芝テック（株）の「レジ調査報告書」によると、国内で消費するレシート紙は、年間約 5.4 万トンと報じている。この量は 1 日換算、約 148 トン、毎日 10 トントラック 15 台分、「A4 用紙」4g の約 3,700 万枚に相当する。縦サイズ 31 ㎝の「A4 紙」3,700 万枚をつなぐと約 11,470 ㎞にも達し、これは大分市～米国ワシントン間の距離に匹敵する長さになります。（下図「年間レシート使用量　5.4 万トンとは：」参照）。

水と木材等を使い紙が作られる。レシート紙 5.4 万トンの製造に必要な水の量は、紙 1 トン製造に水 100 トンの使用実績から、約 540 万トン、1 日当たり 14,795 トンの水が必要となる。この量は長さ 50m、幅 15m、深さ 1.5m のプール 13 個分の水量を使用しています。

また紙 1 トン製造に直径約 20 ㎝の木材 24 本を原料にすれば、紙 5.4 万トンの製造に木材約 130 万本が投入される。森林の木々間隔を隣縦横 1.7m として、130 万本を植林した森林の面積は約 432 ヘクタール、1 日当たり 3,551 本、1.1 ヘクタールの木々を伐採していることになる。この面積 1.1 ヘクタールは大分昭和電工ドーム　1/3 個分に相当します。

以上より、毎日のレシート紙約 148 トンの生産には、森林面積約 1.1 ヘクタール木材 3,551 本と、水 14,795 トンを消費していることになります。

年間レシート使用量　5.4 万トンとは：

1日当たり**レシート使用量**：148トン
54,000トン÷365日=148トン

A4サイズ紙：**3,700万枚**
148トン÷4g=3,700万枚

A4サイズ紙：3,700万枚つなぐと、
31cm x 3,700万枚=**11,470km**

11,470kmの距離は
大分～ワシントンに達する

1日当たり紙生産に使用する**水の量**
540万トン÷365日＝14,795トン

水の量14,795トンは**50mプール13杯分**
1,000立方㎝は1リットル、
水1リットルは1kg、
1トンは1,000kgから、

50mプールの水容量
50m x15m x1.5m=1,125トン。
14,795トン÷1,125トン＝13.1杯

1日当たり紙生産に使用する**木材の本数と森林面積は**

1,296千÷365日＝ **3.551本**

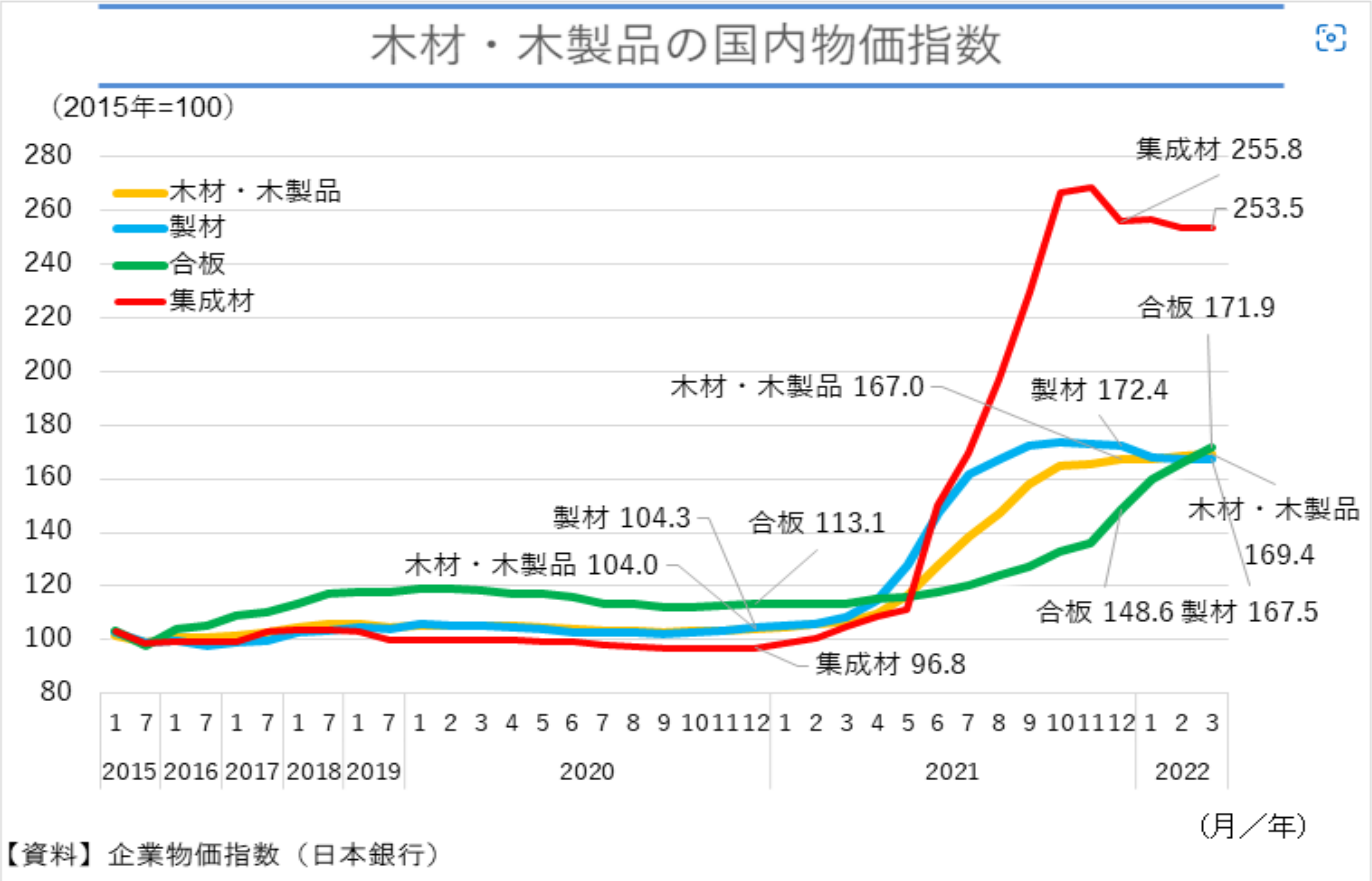
木々の間隔をそれぞれ1.7m植林の場合森林面積は

432ｈ÷365日＝**1.1ヘクタール**
（110m　x 100m＝1.1ｈ）
大分昭和電工ドーム：0.3個分

大分スポーツ公園総合競技場

国内で飲み水に困る家庭はごく稀と思いますが、気候変動の影響は想定外の環境変化をもたらします。地球上の水不足が深刻化し、清潔な飲み水を確保できない地域が少なくありません。国連人口基金が発表した「**世界人口白書 2021**」は、世界人口 78 億 7500 万人の 40%以上約 36 億人が水不足に苦しみ、人口増加とともに水不足は今後さらに広がると予測されています。

ウッドショックとは、「世界的な木材の需要増と供給不足から木材価格の高騰状態」を表わす造語で、2021 年より注目を集めるようになった。世界的な輸送コンテナ不足やアメリカのコロナ禍対策による住宅需要増、ロシア産木材の輸入制限等ウッドショックはしばらく続くと予想され供給不足が心配されています（下グラフ参照）。



また森林を形成する樹木の光合成作用は、大気中の CO2（二酸化炭素）を吸収し、O2（酸素）排出といった地球温暖化防止に欠かせない重要な役割も担っています。

レジレス店舗の進展やレシートの電子化は時代の要請に沿った当然の動きと言える。

「スマートレシートの普及」という**１石を投じれば、３つのメリット**をもたらし、「誰一人取り残さない、No One Will Be Left Behind」世界の実現に一歩一歩近づくのではないかと考えます。

① レシート原紙の生産コストや輸送費用とレシート紙回収費用を不要にする。

② レシート原紙の製造に使われる水資源の節水と水の有効配分。

③ レシート原紙の原料となる樹木の保全は、ウッドショックを和らげ地球温暖化防止に貢献する。

以上

シックスセンスではダメな話

理事　今井　武史

８月に入ると下期の授業の準備を集中して行うため、この原稿は７月に執筆している。この時期、現役時代を振り返り思い出されるのは、土用の丑の日、鰻である。今年の土用丑の日は２回あり、一の丑が７月 23 日、二の丑が８月４日である。一の丑の７月 23 日は土曜日であり、鰻を取り扱っている小売業、飲食業の方は売上アップに期待を寄せているのではないだろうか。週末に土用の丑の日が当たれば良いが、残念ながら約７割は平日にあたる計算となる。

私の勤めていたスーパーマーケットで、ある年の丑の日、その日は平日であったのだが、朝から店中にかば焼きの匂いが充満していた。経験が浅かったころであるが、水産の作業場に入っていき、朝からこんなに焼いていてはロスになるのではないかと指導することとなった。返ってきた答えは、「開店前に品揃えした分以外は焼いていません」だった。彼らが焼いていたのは鰻ではなく、タレそのものだった。焼き網の隅にアルミホイルを巻き、その上でうなぎのタレを焼いて匂いを出していたのだ。匂いは食欲を誘う。よく考えながら商いをしているものだと感心した。

私が小規模事業者の支援に伺うと、「こんなに良い商品なのに何で誰もわからないんだ」と憤っている経営者と出会うことが稀にある。商品そのものは問題なく売れそうであれば、ほとんどの場合は、マーケティングの問題である。マーケティングとは買ってもらいたい相手にそのものの持つ価値を伝える活動といってもよい。「この商品の良さは俺がわかっているんだからお前たちはそれを読み取って買え」は通用しないのである。マーケティング手法には、様々な分類の仕方が有るかとは思うが、私は大雑把に五つに分類している。「見せる」「聞かせる」「匂わせる」「味わわせる」「触れさせる」の五つである。六感（シックスセンス）がダメである以上、五感に訴えるほかならない。

ゴールデンゾーンの高さと人間の視野の角度のことは、販売士ハンドブックにも記載されており、販売士諸氏には釈迦に説法であろう。視覚的に刺激を与えることができずにいると、売場はただの風景となってしまい、目的のもの以外買ってもらえなくなる。平台やエンドは最低でも２週間に１回は変える、というのが私の持論である。長い間、変えずにいると売場はただの風景となってしまうからだ。４尺のゴンドラが 12 本以上連続すると顧客はゴンドラに陳列している商品を見なくなるという説を聞いたことがある。視覚的な変化が乏しくなると、動線長をいくら長引かせても商品購入には至らないということになる。

一方、ご高齢のお客様より、以前はここにあった商品の場所が変わって困る、場所を移動しないで欲しい、等のお声をいただくこともしばしばある。位置が変わりどこに有るかわからなくなった際はご案内させていただく旨お伝えすると同時に、お客様をご案内することを徹底するように従業員に日頃から教育しておくことも大切であろう。定番の位置は大きく変えてはならないが、ゴンドラエンドと平台は、売場の鮮度を保つためにも、こまめな変更が必要である。

一時前、ラジオで同じ店ばかり使って、新しいお店にチャレンジしないことは老化している証左だという話があっていた。ご高齢の方にとって、売場も同様で同じ場所に同じものがあって欲しいのであろう。ここまで書いて、不意に指が止まった。最後に新しい飲食店にチャレンジしたのは、いつ頃だったであろうか。

気になるキーワード『食品ロス削減』

～食品ロス削減推進サポーターになりました～

副会長　消費生活アドバイザー　廣瀬紀子

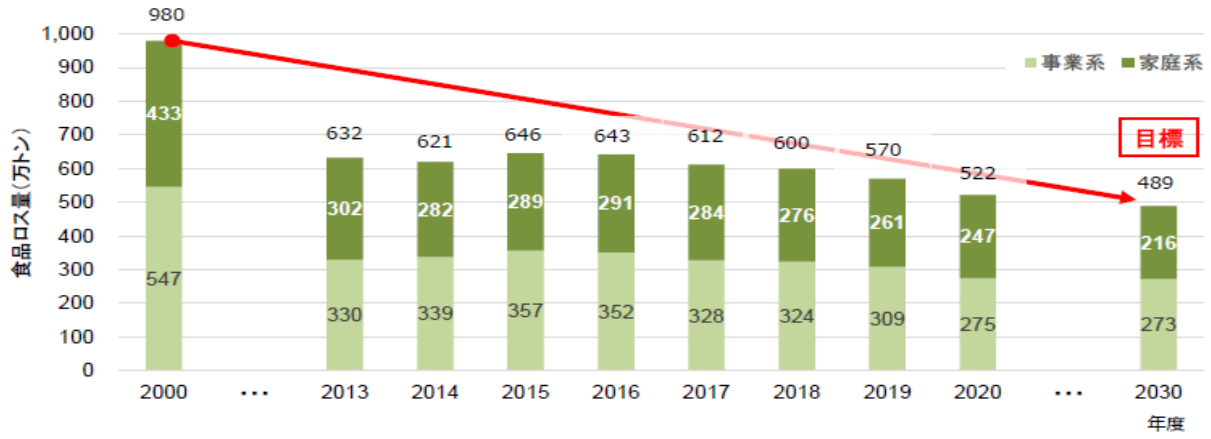
今回の気になるキーワードは「食品ロス削減」を取り上げさせていただきました。会報においても取り上げられた事のある課題でありますし、流通業に関わるみなさまは課題意識も大きいかと思います。改めて課題としたのは、実は私この度、消費者庁より「食品ロス削減推進サポーター」に認定されまして・・・。その仕事始め？として皆様へ、「食品ロス」の現状と課題、そしてそれぞれの立場で出来る事を知っていただきたくご一読いただければ幸いです。

■わが国の食品ロス状況と目標

そもそも「**食品ロス**」とは何か、「まだ食べられるにもかかわらず、捨てられてしまう食品の事」を言います。最新の推計（令和２年度）によるとわが国の**食品ロス量は年間 522 万トン、**一人あたり 41ｋｇ（**毎日おにぎり約１個分**・・なんかＣＭでもありましたね）。食品ロスの発生は、食品関連事業者と一般家庭とほぼ半分ずつの量です。ではどのような場面で発生し、誰が関わっているのか「**フードサプライチェーン**」で見てみると良くわかります。

私は個人的に「消費」と少し「生産」のステータスに関わりがあります。私が知っている農業に従事している人は、規格外の野菜を売る努力をしたり加工したり、残った野菜を捨てずに必要としてくれるところへの提供する努力しています。さて、消費者はどうでしょうか？次のグラフを見てください。実は事業者系の食品ロス削減は数字として表れているのですが、家庭系食品ロス削減はまだまだのようです。この目標値は SDGs の食品ロスに関する記載をうけ、政府が定めたものです。2019 年⇒2020 年において食品ロス削減が進んだのは、皮肉にもコロナ禍影響で食品ロスが多い外食産業の減、イエナカ需要増が関係しているかもしれませんが・・・。

2030年度に、2000年度と比べ、家庭系食品ロス量、事業系食品ロス量いずれも半減できるよう取組を推進。



年度	2000	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2030
家庭系	433	302	282	289	291	284	276	261	247	**216**
事業系	547	330	339	357	352	328	324	309	275	**273**
合計	980	632	621	646	643	612	600	570	522	**489**

（農林水産省及び環境省 推計）
※端数処理により合計と内訳の計が一致しないことがあります。

■食品ロス削減実践！

実践されている食品販売事業者、そして消費者への働きかけの事例を紹介したいと思います。意識をすれば出来る事がたくさんあるようです。

＊＊食品販売事業者＊＊

・季節商品の予約販売（恵方巻、クリスマスケーキ等）

恵方巻の習慣が節分時に定着しつつありますが、以前は販売機会の損失を恐れて余る事承知で作られ、最終的に余ったものが食品ロスに。この解決のために予約を基本とした販売に変更、夜遅くには「売り切れました！」という状態に。

・その他：フードバンクやこども食堂との連携、商慣習の見直し（販売期間の規定により返品）、小分け販売、消費予測、期限の迫った商品のシール添付によるアピールし購入特典などなど

＊＊飲食店＊＊

・食べきり促進（ごはんの小盛、「TABETE」の利用による食品ロス削減）

「TABETE」というサービスを皆さんご存じでしょうか？実は私もまだ使った事がないのですが、例えば売れ残ったパン、バイキングで残った料理をお弁当にして低価格で販売。レスキュー情報はアプリで検索。参加している企業はワシントンホテル・Vie De France など多数。企業も消費者も WINWIN！！

消費者としてもこれらの事業者における取組みを知り、利用することで食品ロスへ貢献できますよね。あとは買いすぎ注意、残った食材利用のレシピなど、まだまだ食品ロスへの取組みは続きます。みなさまも是非、食品ロス削減にアンテナを立てて良い事例を共有、実践してみませんか。

図・グラフ出典：消費者庁「食品ロス削減ガイドブック」

会員書籍のご紹介

高柳　和浩

この度、Amazon 電子書籍より初出版させていただきました。9 月 8 日午前中現在、お蔭様で Amazon のカテゴリーランキングで 5 つの部門で 1 位をいただいております。

タイトル「小さな会社が 1000 万円を 8 割以上の確率で貰うための補助金攻略本」

この本は、私が 10 年以上補助事業にかかわってきた経験と、その中で感じてきたことをまとめたものです。

補助金ブームといわれていますが、まだまだ補助金について知らない事業者や、正しく理解していない事業者も少なくありません。この本は特に中小企業庁の補助事業について書いていますが、正しく理解することで、後悔しない補助金申請をして事業の成長に役立ててほしいという思いで書きました。

新入会員のご紹介

小路　文子（こみちあやこ）

この度思い立って、再度福岡販売士協会へ入会させていただくことになりました。前回はかなり昔で、一企業を退社し独立して間もなくの時でした。自分のビジネスである「店舗と人材のコンサルティング」で手いっぱいのままフェードアウト…（大変申し訳ありませんでした）。今回はいままで力を入れてきたビジネスモデルも時代に合わせて刷新したく、多くの会員の方との交流ができればと思いご連絡をさせていただいた次第です。

と、かっこよく書くとそうなのですが、正直申しまして、単純にこの３年くらいの間、人と思うように会うことができない寂しさが最も大きな動機かもしれません。一人ではモチベーションを保つのも大変ですし視野も狭まりますよね。大勢での交流会や懇親会などが実はあまり得意な方でなくクールな印象を持たれているのですが、存外寂しがり屋であると自分で気づいた時期でした（笑）

現在は大学で非常勤講師もしており、いまどきの学生への興味が尽きないと同時に理解し合える気があまりせず不安な昭和のおばちゃん状態ですが、それでも大切なことはたとえ嫌がられても次世代へきちんと伝えていく強さが自分の矜持です。今後の目標としては、一級販売士を筆頭にいろんな資格の一級を目指すこと、出来るだけ心を開いて人と交流する場に行く事（苦手）（でもそう見えないらしい・・）を頑張ろうと思っております。不束者ではありますが、皆さまどうぞ宜しくお願い致します。

新入会員のご紹介

柳 興 斌

初めまして柳興斌と申します。

このような機会をいただき誠にありがとうございます。今回は自己紹介をさせていただきたいと思います。私の出身地は中国の遼寧省丹東市です。2012 年より留学生として日本に来ました。そして別府大学に入学しました。大学ではマーケテイングを専攻しました。卒業したあと貿易業務會社に 2 年間勤めました。現在は外国人技能実習生の送り出し機関で働いています。2020 年に販売士２級を取得しました。

故郷は遼寧省丹東市ですが地名を聞いた人が少ないと思います。中国の东北の辺境にある小さな町で、朝鮮半島が近いです。昔、私の故郷は貧しく、立ち後れていました。ここ数年来、科学技術の向上に伴って、改革开放の東風に乗って、故郷の様子は大きく変化しました。母の話によると、昔の故郷の家屋の多くは低くてぼろぼろの平屋でしたが、今では高层ビルがゆらゆらと立っています。住民は続々と広くて明るい新居に引っ越しました。又　旅行の人気とともに旅行客も多くなり、道路も設備も建直しきれいになりました。丹東市と朝鮮半島の２日間遊びコースが最も有名です。簡単に外国に行って旅行できますし、海が近いですから蛤が美味しいです。

大学時代にマーケテイングゼミに入り、先生からアパレル産業、消費者の消費習慣など教えていただきました。3 年目から販売士 2 級の知識に関する科目を教わりました。その時はこれを勉強したら入社に有利と言われました。みんなよく勉強して試験を受けました。残念ですが大学時代に販売士 2 級を取れなかったです。

卒業した後、貿易業に関する會社に入社し中国の上海で働きました。日本のお菓子や調味料、お酒を輸入して中国で経営する日本の店舗に販売しました。最初はいろんなイベンドに参加して屋台を作って商品を売りました。その際に販売士に関する知識をよく使いました。準備、陳列、売り場管理など色々な知識を活用できて助かりました。仕事を辞めて日本に戻ったあと、大学時代に先生からもらった資料や本など全部整理して販売士 2 級試験を受ける準備をしました。今回は必ず合学すると強い心を持っていました。その時、福岡販売士協会の講座と巡り合い受講しました。そして販売士 2 級の資格を取得しました。大学のゼミの先生と福岡販売士協会に感謝しています。

現在の仕事は販売士の知識を生かすことが少ないですが、飲食店を経営する夢を持っています。将来チャンスがあれば販売士の知識を使って自分の飲食店を開業するつもりです。今、新型コロナ問題で会員の皆様に会う機会が少ないですが、今後、会員として活動してまいりますのでよろしくお願いします。最後に会員の皆様のご健康と販売士協会の益々の発展を祈念しましてあいさつに代えさせていただきます。

新入会員のご紹介

中倉　誠二

はじめまして。このたび福岡販売士協会に入会させていただきました、中倉誠二と申します。2000 年に１級販売士の資格を取得し、翌年に中小企業診断士（旧制度の商業部門）資格を取得しました。

当時は日本電気株式会社（NEC）でパソコンの営業部門に所属し、サラリーマン生活を送りながら東京販売士協会に入会していました。その後、ビジネスコンサルタントとして独立して東京で活動していましたが、約３年前に住みやすい福岡にＵターン移住しました。これから福岡販売士協会の会員として、多くの方と交流を深めるとともに多様な業界の知見を広げたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

最近のトピックスとしては、時代の変化とともに働き方改革関連の仕事が増えていることです。「ウチの業界では無理」「中小企業にそんな余裕はない」という声を聞きますが、業種や規模にかかわらず多くの企業で人材確保のために働き方改革を進めています。これからますます少子化が進んでいく中で、働き方も変えていかないと企業は生き残れません。働き方改革に関心のある方は、ぜひお声がけください。

それでは皆様、これからよろしくお願いいたします。

［資格］１級販売士、中小企業診断士、消費生活アドバイザー、ビジネス文書検定１級、
秘書検定準１級、㈱ワーク･ライフバランス 認定上級コンサルタント、
NPO 法人ファザーリング･ジャパン 賛助会員

［著書］『売上アップ! 商売繁盛チェックシート』（2014 年、共著）
『子育てでビジネススキルがアップする！』（2017 年）
『双子を東大に入れた父が教える、頭のいい子の育て方』（2021 年）

［ホームページ］ https://nakabiz.jp/

九州販売士交流会 IN 武雄 開催のご案内

いよいよ９月23日開業！

日　時：令和４年 10 月 29 日（土）14:00～　（現地集合）
会　場：武雄市文化会館
講　師：JR 九州　鉄道事業本部 営業部営業課　担当課長　堀氏
「西九州新幹線の開業について」

＊武雄市視察
（武雄市図書館・歴史資料館、ゆめタウン、武雄神社等）
＊17:00～懇親会

武雄図書館は、蔦屋書店・カフェ併設。本を購入したり、コーヒーを飲みながら読書したりできます。

こちらから参加申し込みが出来ます↓

□□□　お知らせ　□□□

◆令和４年オイスカ収穫祭へ出店参加予定

日　時：令和４年 11 月 12 日（土）

場　所：オイスカ西日本研修センター

詳細は右記の QR コードから→

◆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

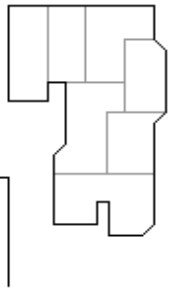
E メール：s-shiraishi@smc-office.com

○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９月１日現在

正会員		75 名（※26 名）
	１級販売士	56 名
	2･3 級販売士	19 名
賛助会員		４社
支部別内訳	福岡	53 名（13 名）
	宮崎	２名（１名）
	大分	10 名（５名）
	熊本	２名（２名）
	佐賀	４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	

FARMMC（ファーミック）・福岡販売士協会

Fukuoka Association for Retail Management and Merchandise Coordinators

編集後記

新型コロナウィルスについては予断を許さない状況ですが、水際対策について政府は段階的に緩和を進めていくとの報道がされています。急激な円安などによる輸入物価の高騰で流通･小売業者には厳しい状況が続いていますが、インバウンド観光が促進されれば流通･小売業者には順風です。市場の期待もあり百貨店の株価は比較的堅調に推移しているようです。インバウンド観光が増え、円安を逆手に取って流通･小売業者、ひいては日本経済の発展に結びつけたいものです（YI）