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 63 号
令和 5 年 2 月 11 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 年度九州販売士交流会開催

令和 4 年 10 月 29 日（土）於　武雄市民文化会館　3 階　中研修室

目次

令和４年度九州販売士交流会 IN 武雄　報告 2
秋季流通施設見学会　「オイスカ収穫感謝祭・秋」 .. 6
令和５年新春懇談会　開催 8
2023 年　年頭あいさつ 10
データ的な話 11
気になるキーワード　『ごみ収集＆電池廃棄分別』 12
お酒を楽しむ話題（第１話） 14
新入会員のご紹介 16
新入会員のご紹介 17
大学生の未来を拓く、登録販売士の講義 18
福岡販売士協会　大学連携講座実施報告 19
福岡販売士協会・現況報告 20

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年度九州販売士交流会 IN 武雄　報告

I.　講演会前

１．日程　　令和 4 年 10 月 29 日（土）受付 13：30～14：00

前回の九州販売士交流会 IN 大分以来コロナ過の中、2 年ぶり 13 回目の開催で東京都、福岡県、長崎県、大分県から参加を頂きました。

２．開催場所　武雄市民文化会館　3 階　中研修室

３．会場参加者　19 名

日本販売士協会　専務理事　青山直樹様

福岡販売士協会　岡野卓也　廣瀬紀子　小関芳紀　岡野利哉　箱森哲則　冬木繁雄
蒲池彰　植田徹　中島良一　半田美和　今井武史　吉岡英春

大分支部　　溝部敏勝

長崎販売士協会　坂口雄一　小山真結美　山口由里子　西浦幹生　桑原哲夫

４．開催宣言と挨拶

令和 4 年 10 月 29 日（土）午後 2 時より、武雄市市民会館 3 階中会議室にて、小関副会長の九州販売士交流会 IN 武雄の開会が宣言されました。

続いて福岡販売士協会岡野会長、長崎販売士協会坂口会長、日本販売士協会専務理事の青山直樹様の順で挨拶がありました。

福岡販売士協会
岡野卓也会長

長崎販売士協会
坂口雄一会長

日本販売士協会
青山直樹専務理事

II. 講演会

１．講師紹介

岡野会長より講師の紹介がありました。

主なプロフィール

九州旅客鉄道株式会社鉄道事業部　営業部営業課（観光・D&S）担当課長

堀　篤史様

営業課着任（2018 年 4 月）以降「36 ぷらす 3」立ち上げ、「或る列車」リニューアル、西九州新幹線開業、「ふたつ星 4047」立ち上げ」などを担当。

２．講演会演題

「西九州新幹線の開業について」

(1) JR 九州の概要（企業プロフィール：2022 年 9 月 23 日現在）

- 設立 1987 年 4 月 1 日　資本金 160 億円
- 従業員数 7,647 人（連結 14,872 人）　営業キロ 2342.6 ㎞（新幹線 2 路線、在来線 21 路線）駅数 571 駅（約 6 割が無人駅）　グループ会社 43 社
- 鉄道以外の売上が約 7 割となっており事業の多角化が進んでいる
  運輸サービス 31%　建設 13%　不動産・ホテル 32%　流通・外食 13%　その他 11%

(2) 九州新幹線開業（2022 年 9 月 23 日）の取り組み

- 営業キロ 69.6 ㎞　駅数 5 駅（内新駅　嬉野温泉駅、新大村駅）　列車本数 47 本/日
- **時短効果**　長崎↔博多約 30 分（約 1 時間 50 分→約 1 時間 20 分）長崎↔大阪約 30 分（約 4 時間 29 分→約 3 時間 59 分）
- **武雄温泉駅では**乗換抵抗を減らす取り組みとして同じホームに新幹線と特急列車（在来線）が到着するのでお客様の乗り換えが便利
- **平行在来線（江北↔諫早）の鉄道資産は、**JR 九州から佐賀県及び長崎県へ無償譲渡し上下分離で開業後 23 年間は運航を維持
- **各アミュプラザの開業**　小倉 1993 年、長崎 2000 年、鹿児島 2004 年、博多 2011 年、おおいた 2015 年、みやざき 2020 年、くまもと 2021 年
- **長崎駅周辺スケジュール**　2021 年 4 月西口駅前広場完成→2021 年 11 月出島メッセ・ヒルトン長崎開業→**2022 年 3 月高架下商業施設開業→2022 年 9 月西九州新幹線開業→2023 年秋新長崎駅ビル開業→2025 年度東口駅前広場完成・多目的広場完成**

● **商品設定（主な割引フリーきっぷ）**

a. かもめぐるりんきっぷ
「かもめ」＋「ふたつ星 4047」

b. 長崎スローラインきっぷ島原鉄道全線＋JR
（大村、諫早～長崎、有田～佐世保）
＋松浦鉄道全線

c. 小浜・雲仙・島原周遊バス
島原鉄道全線+島原バス（諫早駅前～小浜～雲仙～島原港～島原）

※ a と b（2023 年 4 月 2 日迄）c（2023 年 4 月 1 日迄）

● **西九州観光まちづくり AWARD**　西九州観光の功労者を見つけ、そして表彰する
大賞　嬉野茶時【佐賀・嬉野】　奥津爾（タネト店主）【長崎・雲仙】　他特別賞

● **参加型プロモーション**　かもめ楽団　かもめ誕生を祝い「Happy Birthday」を奏でる
1 日限りメンバーの募集　2,000 人の募集に対し 6,927 人の応募

※ **西九州新幹線開業後の三ヶ月の利用状況**（前年、2018 年ともに同曜日比較：単位百人）

	武雄温泉～嬉野間				
	本年	前年	2018 年	前年比	2018 年比
合計	6,193	3,164	5,888	196%	105%
1 日平均	68	35	65	―	―

（資料 2,022 年 12 月 23 日 JR 九州ニュースリリースより）

(3) D&S

デザイン（D）とストーリー（S）をあわせ持った、乗って楽しい列車たち
→2013 年より“観光列車”あらため”D&S 列車”
現在の JR 九州の D&S 列車

列車名	運行区間	特徴
ふたつ星 4047	武雄温泉～長崎	午前と午後で異なるルート（西九州新幹線の波及効果）
ゆふいんの森	博多～湯布院/別府	現在はⅠ世、Ⅲ世の２編成で運行
或る列車	博多～湯布院	料理コースでリニューアル
あそぼーい	熊本～大分・別府	ファミリー向け車輛として運行
かわせみ　やませみ	熊本～宮崎	人吉・球磨産の木材を多用
A 列車で行こう	熊本～三角	天草のストーリーと大人なイメージで運行
いさぶろう・しんぺい	―	九州内を不定期運航
指宿のたまて箱	鹿児島中央～指宿	浦島太郎伝説にちなんで運行
海幸山幸	宮崎～南郷	海幸彦・山幸彦伝説にちなんで運行
36 ぷらす	九州 1 周	九州全線をめぐる
SL 人吉	鳥栖～熊本	2021 年 5 月より鳥栖～熊本間運行

本日の講演に当たり講師の堀様はD&S列車で「36ぷらす3」について立ち上げにかかわったということで特に詳しく説明されていました。一部を紹介します。

- 「36ぷらす3」(期間2020年10月～2022年9月)
  - ・運行本数506本　ご利用人数約28,000人
    集客エリア　九州内　約46%　関東　約27%
    関西約14%　他エリア　約13%
  - ・月曜日のルートを2022年10月3日より博多～佐世保間で運転

最後に質疑応答で小関副会長から堀講師の説明で「新幹線PR動画がインターネット上でしか配信されていない」ということに「もったいないのでTVでも放映すれば」という質問に「事情がありインターネット上の配信になっています」とのことでした。他に、箱森さん、坂口会長からも質問がありました。

以上で第一部の講演は無事終了しました。

(4) 懇親会

武雄市の居食亭「豊」にて15名の参加で17時から行われました。出席者皆様の交流親睦がはかれた有意義な懇親会となりました。

交流会には、賛助会員のTYK株式会社より「あめいろからすみ」のサンプル提供がありました。本場長崎のメンバーからも塩味が少なく美味しいからすみとの好評価を頂きました。

報告：理事　冬木繁雄

令和4年9月23日開業！西九州新幹線
博多～（リレーつばめ）～武雄温泉駅～（新幹線かもめ）～長崎

秋季流通施設見学会 「オイスカ収穫感謝祭・秋」

2022 年 11 月 12 日（土）晴れ

「福岡販売士協会 参加出店 2 回目となりました！」

今年は昨年に続いて 2 回目の参加となり、販売したものは前回と同じ商品になりました。今回は合わせて当協会のブースではオイスカ西日本研修センターの廣瀬所長より販売要請があった、東峰村で作られた「ゆず胡椒」も一緒に販売をすることになりました。

※向かって左から小関さん、半田さん、豊田さん、箱森さん、岡野会長、今井さん

＜販売商品＞

■売上商品内訳	販売価格	販売数量	売上高	準備数	棚卸数	サンプル
・あめいろからすみブロック20ｇ	800	10	8,000	49	37	2
・あめいろ一口からすみ30ｇ	950	5	4,750	49	41	3
・あめいろからすみパウダー20ｇ	650	6	3,900	52	45	1
・サーティワンアイスクリーム	350	84	29,400	84	0	0
		105	46,050	234	123	6

＊試食サンプル：パウダー2・ブロック2・一口3

＊今年の寄付は4,600円とする。　＊46,050-32,232-4,600＝ 9,218 出店料：3,000円 6,218

＊売上高ー仕入額ー寄付金＝販売利益ー経費（出店料）＝剰余金（協会運営費）

①サーティワンアイスクリーム（8 種）

②はまや様の“あめいろからすみ”（ブロック、パウダー、一口サイズ）

昨年はとても寒かったということを聞いており、前日までは天気の心配もありましたが、当日は晴天で最高気温が 27℃と夏日に近い暑さで、会場も時間が経つに連れて賑わいを増していきました。

会場は猪の丸焼きをはじめ、賛助会員のふくや様など、計 26 の出店があり、感謝祭を盛り上げていました。当協会の出店の隣は福岡農業高校が出店しており、生徒たちが育てて収穫した農産物や加工品などを元気な声を出しながら販売していました。昨年に比べて工夫をしたことは、「はまや」のあめいろからすみについては、今年からは試食ができるようにチャレンジしました。

午後からも更に気温が上がり、暑さも増したため商品を購入頂いたお客様へその後も会場で楽しんでいただけるように、下記内容で暑さ対策を実施しました。

※向かって左からサーティワンアイスクリーム、はまやのあめいろからすみ、
東峰村の柚子胡椒

あめいろからすみを購入頂いたお客様へは、引き続き会場内で楽しんでいただくために、保冷剤を準備しました。あわせて、「販売士新入会員募集チラシ」はお持ち帰りの手提げ袋に同梱しました。

サーティワンアイスクリームは午後 2 時前には完売しましたが、暑さのあまり購入を求めるお客様が後を絶たない状況でした。

課題もいくつか残りましたが、天候にも恵まれて、購入頂いたお客様が嬉しそうに楽しそうに帰っていく姿を見ると、久しぶりに販売の楽しさも実感することができました。このような機会に感謝し経験の糧にしていきたいと思います。

来年も参加の予定でいますので、参加者も協力頂ける方もお待ちしております。次回も今年よりもたくさんの方たちに喜んで頂けるように準備をして参ります。

報告：豊田真美

令和5年新春懇談会　開催

日

日時：令和 5 年 1 月 21 日　商工会議所にて

清々しい天気の中、3 年ぶりとなる新春懇談会が開催された。久しぶりの開催となった会にふさわしく、来賓として西南学院大学の松田教授を迎え、新規会員や久しぶりの参加も交え 18 名、リモート参加 1 名も加わり賑やかなものとなった。

小関副会長の司会のもと、岡野会長が挨拶に続き乾杯の音頭をとると、和やかな雰囲気で懇談会がスタート。大学連携講座にてお世話になった松田教授からも、ご挨拶をいただいた。

新春懇談会恒例の全員スピーチの合間には、総務委員会の半田さん発案じゃんけん大会で盛り上がり、勝者 7 名にはお菓子やパン、シャンパン等のプレゼント。

■新春懇談会出席の方の今年の抱負 2023（スピーチ順）

箱森哲則：声優をめざして今年はがんばります。よろしくお願いします。

冬木繁雄：一日一日を大切にしていきたい。販売士協会頑張ります。

蒲池彰　：おみくじを引いたら、「末吉・歩・人生修行と心得よ」と書いてありました。修行します。

長沼玲子：平穏無事…健康に留意して静かに無事に暮すのが夢ですが、困難は困難なりに静かに立ち向いたいと思います。

廣瀬紀子：今年、還暦を迎えます。うさぎ年ですから、新たな世界にピョンと気持ち軽やかに進んでいきます。

山城朱里：継続　すぐに飽きるので、なんでも継続していきたいです。
例）勉強!

小関芳紀：福岡販売士協会の次世代の参加、発展のため、裏方として力を発揮して参ります。

半田美和：飛躍の一年！！

岡野利哉：今年も企業戦略にハメられながらも、かしこく生きていきたいです。

大串雅一：一人でも多くの方に関わって成長していきます。

田中直人：今年も小売業の方々にマーケティングで頑張っていきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

中倉誠二：コロナに負けず活動の幅を広げて、
皆様のお役に立ちたいと思います。

岡野卓也：どうする福岡販売士協会。
今年は会員全員と面談したいと考えております！！

増本清高：1/22（日）より NLP のマスター講座を受講します。3/19（日）で修了しますが、それも元に、夏頃までに独立を考えています。まだ、右も左も分からぬ新参者です。先達の皆様のご指導、ご鞭撻の程よろしくお願いいたします。

金子孝志：限られた有意義な時間を大切にしたいと思います。皆様とのつながりを大事にして新しい知見を創造していきたいと思います。

豊田真美：一歩。いっぽ。

今井武史：新店無事オープン！

賑やかな会は廣瀬副会長の締めで一次会の終了。

■二次会「博多ワイン醸造所武乃屋」

二次会は一次会の有志に新たなメンバーも加わり、さらに賑やかに開催された。

（蒲池理事、廣瀬副会長　記）

2023 年　年頭あいさつ

福岡販売士協会　会長　岡野卓也

新年明けましておめでとうございます。

コロナ禍での 3 年目のお正月は如何お過ごしだったでしょうか？

昨年と違い行動制限もなく博多駅や福岡空港では以前の年末年始の光景が戻ってきたような気がします。そのような中、福岡空港国際線でのチェックインゲートでの長蛇の列を報じるニュースに、コロナで離職した人手不足の問題を伝えておりました。社会構造が変わりつつある現実を感じた出来事でした。小売業もしかり大手スーパーも含めセルフレジの出現、外食産業でも自動配膳ロボットの導入等、人手不足に対応する知恵が導入されております。又、アマゾンをはじめ通信販売の売上の伸びは目を見張るものがある反面、購入した商品を届ける配送業者の人手不足は埋めようもない 2024 年問題が気になるとこです。

いずれも少子化から来る問題が根底にあるようです。福岡販売士協会では、近年会員の高齢化による会員数減等が生じておりましたが、新規入会促進活動を通して、昨年は新規入会者が数名ありました。そのような状況下で今年福岡販売士協会は設立 22 年目を迎えます。

今年度のテーマを「どうする　福岡販売士協会！」と致します。協会活動を原点に戻り見直しを行います。今までの活動がこれで良いのか、みんなで考えましょう！

会員の皆様が入会当時の原点に戻り、能動的に協会活動に参加するにはどうすれば良いのか、意見を出し合いましょう。又、協会活動に何を期待するのか意見を聞かせて下さい。何を具現化すればいいのか聞かせて下さい。今年中に皆様の名前と顔が一致するよう面談を行います。

出てきた意見をみんなで話し合いましょう！

各委員会で活動方針を考え、まとめましょう！

各支部での活動できる協会活動を考えましょう！　　そして繋がりましょう！

令和５年

どうする⁉

福岡販売士協会‼

データ的な話

理事　今井　武史

日配品など足の短い商品で、同じ商品を隔週でチラシ商品とする場合、「前回は見切った分もあり、適正数量がわからず、発注数量を決めきれない」、という質問を受けることがある。PI 値で計算できれば問題ないが、割り出すデータが不足する場合、経験則がものをいう。答えは「総販売金額を売価で割ったものが適正数量である」だ。

例えば売価 100 円の商品を 1,000 個発注し、正価で 700 個、３割引で 200 個、半額で 100 個を販売したとする。すると総販売金額は＠100×700＋＠70×200+＠50×100 個＝￥89,000 である。￥89,000 を 100 円で割ると 890。よって、890 個発注が正しい。長年の経験より、最寄品、特に特売対象となる低価格な食品に関しては、大きく間違った経験はない。

下表は現役時代に使用していた時間帯別売上表を再現したものである。

店全体						
	前週	累計	今週	累計	前週比	予測値
１０時～	158,400	158,400	154,877	154,877	97.8%	3,191,989
１１時～	220,321	378,721	215,986	370,863	97.9%	3,196,861
１２時～	485,835	864,556	457,936	828,799	95.9%	3,129,577
１３時～	215,961	1,080,517	225,648	1,054,447	97.6%	3,185,831
１４時～	205,887	1,286,404	215,417	1,269,864	98.7%	3,222,622
１５時～	186,579	1,472,983	184,496	1,454,360	98.7%	3,223,323
１６時～	256,735	1,729,718	264,444	1,718,804	99.4%	3,243,998
１７時～	430,851	2,160,569	426,985	2,145,789	99.3%	3,242,265
１８時～	380,991	2,541,560	400,058	2,545,847	100.2%	3,270,104
１９時～	302,543	2,844,103	301,588	2,847,435	100.1%	3,268,422
２０時～	158,632	3,002,735		2,847,435	94.8%	3,095,754
２１時～	142,230	3,144,965		2,847,435	90.5%	2,955,749
２２時～	119,632	3,264,597		2,847,435	87.2%	2,847,435

青果						
	前週	累計	今週	累計	前週比	予測値
１０時～	28,556	28,556	26,857	26,857	94.1%	3,070,363
１１時～	39,586	68,142	38,654	65,511	96.1%	3,138,549
１２時～	48,692	116,834	49,562	115,073	98.5%	3,215,391
１３時～	32,698	149,532	31,335	146,408	97.9%	3,196,394
１４時～	28,574	178,106	28,965	175,373	98.5%	3,214,502
１５時～	25,004	203,110	26,987	202,360	99.6%	3,252,542
１６時～	52,963	256,073	55,413	257,773	100.7%	3,286,270
１７時～	88,485	344,558	87,951	345,724	100.3%	3,275,645
１８時～	75,002	419,560	78,669	424,393	101.2%	3,302,203
１９時～	55,367	474,927	58,102	482,495	101.6%	3,316,619
２０時～	22,588	497,515		482,495	97.0%	3,166,039
２１時～	18,223	515,738		482,495	93.6%	3,054,170
２２時～	11,654	527,392		482,495	91.5%	2,986,681

前週の時間帯別売上高と累計売上高を準備しておき、今週の時間帯売上高を打ち込むと累計売上高を算出、前週の累計売上高と比較して前週比を算出、その後、前週の最終売上高と掛け算し、最終売上を予測するように作成している。店全体はもちろん、部門ごとに数値を追い、予測が予算未達ならば、残りの時間でどのような仕掛けを行うか、予算達成予測であれば、在庫状況の確認、インプロが切れた場合の差し替えアイテムの検討等を行っていた。このやり方は、販売数量が多い小売店、特に売上の第一ピークと第二ピークがある食品スーパーマーケットでは有効であった。第一ピークで前週ほど売れなくても、第二ピークまでに売場や売価等を変更すれば、取り返せる確率が高まるのである。

各部チーフ（特に生鮮）も、長年の経験により、予測してくるのでお互いにどちらの予測がより近いかを競ったりもし、楽しみながら業務を行っていた。

年末商戦や盆商戦の場合は前年データを使用する。ただし、この場合は、曜日の違いが影響する場合があるので、慎重に検討する。このやり方のおかげで、大規模商戦で大きなロスを経験したことは、ほとんどない。一度だけ、近隣に競合店が進出した直後の年末商戦で影響度を見誤り、失敗したことがあるくらいだ。

以上、食品スーパーマーケットでの例である。読者方々の業界では、どのような法則が有るか、お教え頂けたら幸いである。

気になるキーワード『ごみ収集＆電池廃棄分別』

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「ゴミ収集と電池廃棄」です。

きっかけは 12 月初旬に「福岡市の夜間ゴミ収集について」話を聞いた事でした。身近な事なのによく分かっていない「ゴミ収集」、その中で気づかされた課題である「電池廃棄」についてまとめましたのでご一読ください。

■「夜間ゴミ収集」実態と課題

みなさまの自治体ではゴミ収集は何時（夜間？昼間？早朝？）に行われていますか？私が住む福岡市では夜間に行われています。今までほぼ福岡市に住んでいた私は、その事を当たり前の事だと思っておりました。実は日本において夜間収集が行われているのは、9/1742 市町村（0.5%程度）。実はイレギュラーな事だったわけです。

では、どのように夜間収集が形成されてきたか、**(公財)ふくおか環境財団**の方から教えていただきました。

誕生期(1889～1957)：農家・畜産農家によるサイドビジネスとしての早朝収集
成長期(1957～1972)：高度経済成長の裏でごみ問題・公害問題発生。モータリゼーション
夜間夜間収集へ徐々にシフト
成長期(1972～　　)：24H 受入れ可能な清掃工場が完成。法整備、委託収集の制度化。
ゴミ収集の専業化

・メリット　：市民：街がきれい（美しい景観）、カラスの被害防止、当日のごみがゆっくり出せる
行政：交通渋滞がなく効率的
作業員：収集計画が容易、道に飛び出しが少ない

・デメリット：市民：騒音
行政：夜間手当の増加、資源ごみの盗難、分別意識の低下
作業員：路上駐車が多い、ごみが見えにくい

以上のような現状を踏まえ、福岡市では満足度調査において 95%と大きく支持されています。私としてももちろん満足です。夜間収集か昼間収集かはそれぞれの自治体でのメリット・デメリットを考慮した結果の事でしょう。しかし、作業業者の方からはその点とは違う観点で大きな課題を聞かされました。それはごみ収集時における事故（収集車の火災、作業者の負傷）です。事故等が起きた場合、行政からの補償はないという衝撃の事実。ではどうすれば良いか・・・。火災が起きない・作業員の負傷が起きない為の啓発活動に結び付くわけです。夜間収集のデメリットにある分別意識の低下は、自分を顧みてもよっぽどの事をしなければ指摘されない、このくらいは良いかなという意識の低下につながっていたのではないか。そして火災の原因になっているもののひとつに、充電池があるようです。皆さんも聞いたことありませんか「電車の中で荷物に入れていた携帯の充電池から発火」というニュース。同じ原因で、分別知識の無知から、捨てられたゴミで事故を引き起こされているのです。だからこそ、次のキーワード「電池廃棄」を調べてみました。

■電池廃棄

電池廃棄のポイントは、下記に留意し電池の種類と特徴に合わせて廃棄する事です。

①安全面を考えて（発火させない）の処理をする

②①+環境保全のため水銀を含むものは適切な処理をする

●リチウムイオン電池

・・・リサイクル可、発火のリスク大

必ず、家電販売店・公共施設等の回収 BOX へ

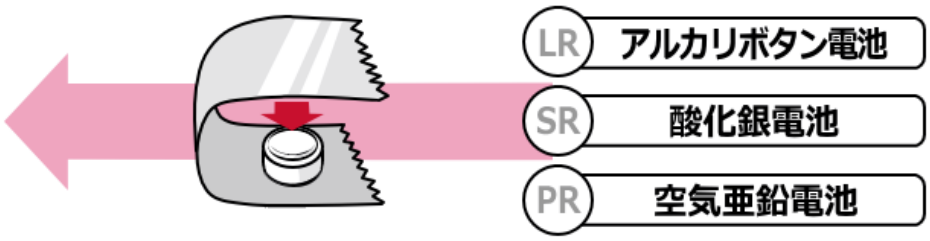
例左：北九州市

右：ケーズデンキ

●ボタン電池（酸化銀電池、アルカリボタン電池、空気亜鉛電池）

・・・水銀を含みます⇒家電量販店や販売店（補聴器等の電池）の回収 BOX へ

ボタン電池回収缶



セロハンテープやビニールテープなどで電池の＋－極を絶縁してください。

●コイン型リチウム電池

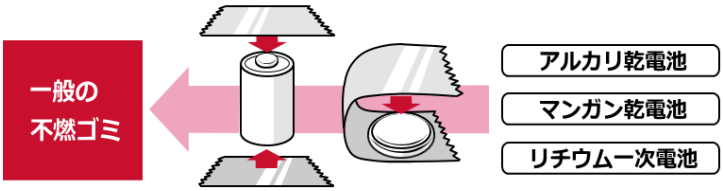
（CR・BR で始まるもの）

●アルカリ・マンガン乾電池

・・リスク小、

燃えないゴミで OK

（※自治体による）



セロハンテープやビニールテープなどで電池の＋－極を絶縁してください。

こうやってしらべてみると、電池の廃棄は難しいですよね！

でも私たちは、販売士であり、消費者ですよね。

「SDG s の 12：つくる責任・つかう責任」の作る責任は販売する立場も含まれる、そしてつかう責任は使った後の廃棄も含んでいる、高く意識をもち啓発することもしなければと思った次第でした。

出典：一般社団法人電池工業会：https://www.baj.or.jp/battery/index.html

お酒を楽しむ話題（第１話）

理事　植田　徹

皆さん、コロナ禍での毎日、どのように余暇を過ごされていますか？

心理的には、まだまだ旅行や映画・コンサートなどへは、自制気味な方が多いことでしょう。一方で「自己完結的なもの」での趣味が見直され、DIY(日曜大工)、一人で楽しむキャンプ（ぼっちキャンプ)、「ギターやピアノ弾きへの60代からのチャレンジ」などが脚光を浴びてきたのはうなずけます。また、行動パターンでは、巣ごもりが多くなったことをきっかけに晩酌を毎日、楽しみにされている方も多くなったことでしょう。

私は、大学(農学部)を卒業後、酒会社で定年まで勤めた経歴があり、今回よりお酒の話題を、気まぐれな頻度ですが、提供させていただきたいと思います。

コーヒーブレイク的なお話として、毎回、余談的な受けとめ方でのんびり読んでいただき、お酒への興味をちょっぴりでも深めていただくきっかけになりましたら嬉しく思います。
それでは、今回の第１話を、どうかお付き合いください。

お酒は、「微生物の働きを利用して、農作物を原料にして造ったアルコール」です。そのアルコール成分とは、厳密にいえば、「エチルアルコール」です。

実は、このエチルアルコールは、石油を蒸留分離して得られるナフサ（粗製ガソリンともいわれる）を原料にして化学合成にてつくることができまして、この製法が桁外れに多く、これは、「工業用アルコール」として飲用以外の用途で使用されています。一例でお話すれば、手指消毒用アルコールや化粧品用アルコールは、工業用アルコール由来です。

食用にできるものは、農作物由来のアルコールのみでして（法的な規制により、工業用アルコールを使用不可としています)、これがお酒なのです。

では、次に、お酒が農作物からできるまでの原理（メカニズム）について、ざっくりとお話しましょう。

① アルコールをつくることができる微生物は、「酵母菌」です。人類の歴史において、これを活用することを経験的に体得したのはすごいことです。酵母菌は、「ブドウ糖」を好物にして生きています。ブドウ糖を食べて、アルコールと炭酸ガスを発生させます。
古来より、アルコール含有物は、嗜好品として珍重されてきた経緯があります。

② では、「農作物」と酵母菌とを一緒にすれば、お酒が自然に出来上がるかといえば、できない場合が殆どです。
お酒が自然にできるのは、「農作物が果物だった」というような限定的な場合に限られそうです。なぜなら、果汁には、ブドウ糖が既に含まれているからです。代表格は・・・・皆さんよくご存じのブドウからできるワインです。メカニズム的に言えば、ブドウに含まれるブドウ糖を、自然界の空気中にもいる酵母菌が食べて、アルコールを作り出し、できたもろみを、人間が搾ってワインを造ったということになります。条件が整えば、猿が、木の穴に山ぶどうを隠しておいたものが、自然界(空気中)の酵母菌が作用して、いつのまにか「ぶどう酒(原始的な

ワイン)」ができあがる可能性も十分あり得るのがわかります。

③ 次にお話を進めましょう。農作物には一般的にブドウ糖は含まれていないのですが、アルコールをつくれるようにするには、どうすればいいのか？・・・・農作物の成分である「でんぷん」を、何とかして「ブドウ糖」に変化させることができればいいわけです。そのために必要なものが「酵素」です。名前が「酵母」に似ているので、一般の皆様には混同しやすいのですが、別物です。酵素は、でんぷんをブドウ糖（厳密には数種の糖）に分解反応させる物質（触媒といわれる）です。タンパク質でできた物質です。この物質は、自然界で単独では姿を見ることはないと思われます。カビや、「麦の発芽したもの」の中に含まれています。A、高温多湿な日本やアジアでは、カビを活用した「酵素」の働きの借用策が確立し、一方で、B、西ヨーロッパや地中海沿岸部では、麦を発芽させたもの（いわゆる麦芽）を活用した「酵素」の働きの借用策が確立したものと思われます。A の方法か、B の方法によって、人類はどのような農作物でも、ブドウ糖を造ることが可能となり、これを酵母菌に食べさせることでお酒を造ることができるようになったのです。

④ お酒ができる原理をフロー図で書くと

農作物（でんぷん）→酵素の作用→**ブドウ糖**→酵母菌の作用→**アルコール生成（お酒）**

というシンプルなものになります。

⑤ いかがでしょうか？

「お酒ができる原理」を知ってしまうと、日本の清酒は、米（でんぷん）と麹（白カビの一種）でブドウ糖を造り、これに酵母菌を加えてもろみを造り、これを搾ったものだとわかります。ヨーロッパのビールは、大麦（でんぷん）と麦芽（麦を発芽させたもの）でブドウ糖をつくり、これに酵母菌を加えてもろみを造り、これを搾ったものだとわかります。

日本の焼酎は、麦焼酎を例にすれば、麦（でんぷん）と麹（白カビ、黒カビ）でブドウ糖を造り、これに酵母菌を加えてもろみをつくり、これを搾らずに蒸留器に入れて蒸留し、できたしずくを集めてホーロータンクで貯蔵（または樽で数年貯蔵する）し、いろいろな貯蔵時期を経て壜詰めし出荷したものとわかります。ウイスキーは、モルトウイスキーの例では、大麦（でんぷん）と麦芽（大麦麦芽）でブドウ糖を造り、これに酵母菌を加えてもろみをつくり、蒸留機に入れて蒸留し、できたしずくを集めて樽貯蔵し、いくつかの経歴の違う樽貯蔵原酒をブレンドして製品化したものです。本質的に見れば、清酒とビールは似た者同士であり、麦焼酎とウイスキーは似た者同士と言えます。・・・・・・お話がついつい、長くなりました。

今回は、ここまでとします。

また次回もよろしくお願いします。

新入会員のご紹介

金子　孝志

自己紹介

1970 年１０月３１日生　　下関市に在住。

学生時代に起業し、レジャー・不動産関連会社設立。学生アルバイトに対して、生活・資格・就活支援等行い、延べ５０名に上る。

２００８年頃から父親の介護に携わり、後に母親も介護状態になって経営から退く。２０１８年秋にお見送りし、１年の充電期間をおいて、現在は不動産関連・ファイナンシャルプランナー・店舗支援等の(有)大阪商事　愛音プランニング取締役として今日に至る。

現住所　　〒751－0849　　下関市綾羅木本町１－１２－5
(有)大阪商事　愛音プランニング　取締役　金子孝志
☎　090－8063－2221　　083—252—4918
✉　tacoma721@outlook.jp

保有資格

・日本 FP 協会　CFP®認定者
・１級ファイナンシャルプランニング技能士
・日本学生支援機構　スカラシップアドバイザー
・１級リテールマーケティング販売士(登録講師)
・宅地建物取引士　　・賃貸不動産経営管理士
・不動産キャリアパーソン　・認知症介助士　・終活アドバイザー
・登録販売者　・国内旅行取扱管理者

要職

・日本販売士協会　賛助会員　　東海販売士協会　準会員
・日本 FP 協会　山口支部役員(運営委員)
・前下関市まちの魅力再発掘プロジェクトサキミル会議メンバー
・元山口県遊技連合組合理事(1998～2008 年)

講師・講演等(直近５年間)

・日本経済大学ゲスト講師(販売士２・３級)
・鈴鹿大学ゲスト講師(他業種のビジネスの考え方)
・奨学金セミナー(早鞆高等学校・梅光学院高校・大学)
・FP 協会継続研修講師・フォーラム講師等

新入会員のご紹介

増本　清高

2022 年 10 月 27 日に 1 級販売士に合格しました増本清高と申します。
簡単な自己紹介をさせていただきます。

AI や DX 等 IT 化の進展が著しい現在ですが、企業は人なりと申しますように、こうゆう時代だからこそ人間の価値というものを重く感じ、現在 NLP とメンタルケアを学習しています。またマーケティングの勉強は継続してやっています。

NLP は、①人間の信頼関係、②よりよいコミュニケーションの成立、③ものの見方を修正する、④目標を実現する、の４つの基本テクニックから構成されています。

企業内では人財、市場では消費者という人間が社会を構成しており、リテールマーケティングにおきましても、自社の繁栄を左右するのは顧客の支持であり、愛顧であり、顧客との良好な関係を構築したところが勝ちを納めています。IT 技術はそれを援助し効率と効果を最大化するための道具であると思っています。

私はインターナルマーケティングに代表されるように、まず従業員を大切にして満足度を高め、働く喜びを与えることが顧客との良好な関係を構築していく一歩だと思っています。従業員第一主義がひいては顧客第一主義となり、その強みを最大化して全員参加の経営ができれば、中小企業も大企業に負けない戦いができると信じ、これを目標としています。

偉そうな綺麗ごとを、つらつらと述べてきましたが 66 歳の現在も未だ修業中の身です。今からやっと実務の世界に足を踏み入れようとしている若輩者です。先輩販売士の方々の、熱いご指導、ご鞭撻を心より切望しております。

以上をもちまして誠に簡単ではございますが御挨拶に代えさせていただきたいと思います。

太宰府市在住
昭和 31 年 3 月 3 日生まれ　66 歳
父母と 3 人暮らし、豆柴の雄が一匹、弟が 1 人（南区在住）
独身

大学生の未来を拓く、登録販売士の講義

西南学院大学商学部

教授　松田温郎

みなさま、はじめまして。松田温郎（まつだあつろう）と申します。現在、西南学院大学商学部に所属し、流通やマーケティングに関する教育・研究に携わっております。専門は商業論と呼ばれている領域です。かっこうをつけて言うと小規模小売業者の市場適応行動を研究しております。日常的な言葉で言えば、商店街にあるような個人商店の経営者がどのような知識と技術を使いながら、いい塩梅にビジネスをしているかを勉強させてもらっています。みなさまにも多くのことを教えて頂ければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、このたび福岡販売士協会様と西南学院大学商学部との連携の一環として、私が担当する流通史という講義内で特別講義を実施させていただきました。この講義は、三越呉服店による 1904 年のデパートメントストア宣言を始点として、現在に至るまでの歴史的な経緯の中で百貨店や小売市場、商店街、スーパーやコンビニ、ショッピングセンターなどがどのような市場環境の中で生まれ、それぞれの業態やビジネスモデルを確立させてきたかを学ぶ講義です。

そのような講義の中で、日本販売士協会登録講師の 1 人である蒲池彰様に特別講義を実施していただきました。題目は、「～Walmart がやってきた～地方スーパーの変革」です。福岡を代表するスーパーの 1 つであるサニーを題材に、年商約 800 億円のローカルスーパーが年商約 9000 億円の日本を代表する小売企業の一員になり、さらには年商約 50 兆円のグローバルリテイラーの一員になるという、とてつもない激変のプロセスを当事者の視点から解説してくださいました。

蒲池理事の登壇風景

論点は、①地域市場への適応化と標準化のバランス調整、②ビジネスモデルの変革、③それらの過程における現場レベルでの業務革新、というように非常に複雑な事例を分かりやすく解説していただきました。一般公開されている資料を中心に整理されているにもかかわらず、面白く飽きずに聞けて、しかも深く理解できる内容をご講義頂いたことで、1 級販売士の方はこれほどまでに実務的な経験と理論的な知識を高度に融合されているのだなと感銘を受けました。

大学生にとっては、資格とは就活を有利にするための道具の 1 つとして捉えられてしまうという一面があります。しかし、蒲池様のご講義を受講した学生たちには、そのような理解ではなく、販売士の資格に挑戦するということが、短期的なビジネスキャリアだけでなく、広く実生活にも大きな実りを与えてくれる有意義な機会になりうるということが伝わったのではないかと思います。今後もみなさまとより良い連携の在り方を模索しながら、広く社会に貢献できる活動を継続させて頂ければ幸いです。

福岡販売士協会　大学連携講座実施報告

福岡販売士協会会長　　岡野卓也

日本販売士協会では、販売士制度の普及振興の為、企業・教育機関への普及振興活動を実施しております。一昨年より日本大学にて登録講師有志を中心にリテールマーケティング講座を実施しております。

今年度の日販協事業活動計画にて、全国の販売士協会においても同様の活動を実施すべきではないかとご提案を頂きました。当協会では昨年 11 月に西南学院大学にて、蒲池理事による連携講座を実施致しましたので、ご報告申し上げます。

今後は、蒲池理事に続き講師派遣体制の構築と九州各県での大学連携講座を計画し、販売士制度の普及と当協会への新入会員増に向けた活動を進めたいと考えております。皆様方の経験を次の世代に伝える良い機会です。講師希望の方は是非当協会研修委員会までご連絡をお願い申し上げます。

半田理事・蒲池理事

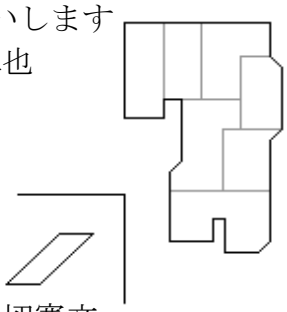
□□□　お知らせ　□□□

◆令和５年度 年次総会
日　時：令和５年４月 15 日（土）14:00～
場　所：福岡商工会議所

◆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５年１月 17 日現在

正会員		78 名（※29 名）
	１級販売士	59 名
	2･3 級販売士	19 名
賛助会員		４社
支部別内訳	福岡	54 名（15 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）
	山口	１名（１名）
	広島	１名（０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

新型コロナウィスルは、年末年始に８月に次ぐ新規陽性者数が報告され予断を許さない状況ですが、政府の新たな総合経済対策では「円安を活かした地域の『稼ぐ力』の回復･強化」が示され、「全国旅行支援」「観光産業支援」などが打ち出されています。2022 年 12 月の訪日外客数は 2019 年 12 月の約半数ではありますが 1.4 百万人まで回復してきました。新型コロナウィルス感染症の５類への見直しも５月８日に実施されるようです。流通･小売業、そして福岡販売士協会のリアルでの活動も活発になることを祈っています（YI）。