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 64 号
令和 5 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 5 年度　年次総会開催

令和 5 年 4 月 15 日（土）於　福岡商工会議所　307 会議室

目次

令和 5 年度　年次総会　報告 2
　第一部　　総会 2
　第二部　　講演会 3
　講演 1 ：教育機関とのマッチングの仕組み構築について 3
　講演 2 ：～Walmart がやってきた～　地方スーパーの変革 5
　第三部　　懇親会 10
副会長就任挨拶 11
新任理事挨拶 11
新任理事挨拶 12
福岡販売士協会　令和 5 年度　年次総会　ご挨拶 13
アフターコロナチックな話 14
お酒を楽しむ話題　（第 2 話） 15
新入会員のご紹介 18
新入会員のご紹介 19
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５年度　年次総会　報告

日時：　　令和５年４月 15 日（土）14：00～17：00
場所：　　福岡商工会議所・307 会議室
参加者：　会場参加 20 名（内懇親会参加者 15 名）、リモート参加４名

第一部　　総会

令和５年４月 15 日（土）午後２時より、福岡販売士協会・令和５年度年次総会が、会場とリモートでの総勢 24 名の会員参加で開催された。また当日は、来賓として福岡商工会議所から、検定・企業研修担当部長、江崎留美子様のご参加をいただいた。

１．開会宣言と来賓挨拶

司会の半田理事より開会宣言がなされた。総会に先立ち、来賓の福岡商工会議所・検定企業研修担当部長、江崎留美子様からご挨拶をいただいた。

＜江崎部長ご挨拶要旨＞

福岡商工会議所では本年度の事業計画がかたまり、中小企業の経営力強化を後押しし福岡の活力を創出するという方針でスタートした。検定・企業研修グループではこれまで検定や研修など人材育成に繋がる事業を行ってきたが、今年度は就業希望者とのマッチングや学生を対象にした会社説明会など人材確保の分野も加え、名称を人材開発グループに変更した。販売士検定試験受験者数に関しては、前年増約 105％であった。引き続き検定試験の周知をはかっていきたいので、販売士協会には協力をお願いしたい。

議事に先立ち＜岡野会長挨拶要旨＞

会長職として３回目の総会を迎えたが、過去３年間コロナによる中止や延期が度々あった。ただその中でもリモート会議などの環境が整い、役員会などはコロナ前より出席率があがった。本年度はコロナ対策も２類から５類へと変更され販売士協会の活動が従来通りできるのではないかと思う。

今年のスローガンは「どうする！？福岡販売士協会！！」とし、全員の意見を聞きながら活動を計画していきたいと考えている。

各支部との体制も見直し、役員会参加などもっと交流を図りながら活動していきたい。

２．議事

第１号議案　令和５年度役員体制

本年度は中島理事と横山監事が退任され、新たに豊田真美理事、中村純治理事、山城朱里理事、植田徹監事が就任される。また、冬木繁雄理事は今年度より副会長に就任される。

熊本支部は会員２名の退会により休止となる。以上を審議の結果賛成多数で承認された。

第 2 号議案　令和 4 年度活動実績及び収支決算書・監査報告

岡野会長より説明があり、森山監事より監査報告がなされ、賛成多数で承認された。

収入合計¥928,092―支出合計¥796,641＝¥131,451（次年度繰越金）

トピックスは、①新規会員募集のため検定試験合格者全員にチラシを送付（867 名）

②大学連携講座の実施（西南学院大学にて、講師：蒲池彰理事）

第 3 号議案　令和 5 年度活動計画及び収支予算

岡野会長より事業計画と予算の説明があり、賛成多数で承認された。

トピックスは、①会報に各支部からの活動報告コーナーを新設する。

②日本販売士協会の活動方針に協力し大学連携講座を計画する。

３．閉会宣言

半田理事より閉会が宣言され、休憩となった。

第二部　　講演会

講演１：教育機関とのマッチングの仕組み構築について

講師：一般社団法人　実学実践研究舎　代表理事　岩崎　美友紀　様

【自己紹介】

日本販売士協会　広報委員、一般社団法人実学実践研究舎　代表理事。

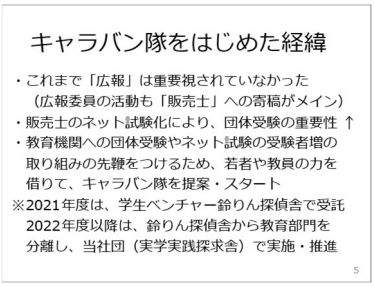
中小企業診断士・社会保険労務士として、資格の学校で専任講師を務め、また「日商検定キャラバン隊」事業にて教育機関に検定啓発の出前事業を実施している。

【講演内容】（報告者要約版）

(1) キャラバン隊事業をはじめた経緯

日本販売士協会の広報委員になるもあまり重要視されていなかった。そこで販売士試験のネット化による団体受験の重要性を踏まえ、教育機関の若者や教員の力を借りて、キャラバン隊を提案・スタートさせた。

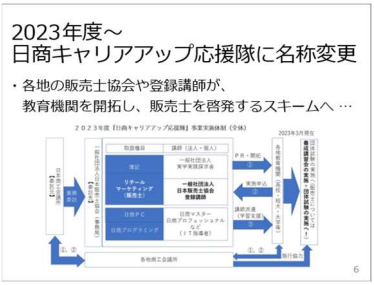
(2) このキャラバン隊は 2023 年度から「日商キャリアアップ応援隊」に名称変更された。



各地の販売士協会や登録講師が教育機関を開拓し、販売士を啓発するスキームを構築する。

そして今回の講演はキャラバン隊事業の経験を共有し、2023 年度の教育機関とのマッチングの仕組み構築について考えていく。

(3) 教育機関のターゲットは、商業を学べる商業高校・総合高校・農業高校など。



(4) 出前事業実施の流れは以下の通り。

○教育機関の新規開拓⇒①教育機関からの申込⇒②事前打ち合わせ・日程調整⇒③事前打ち合わせ実施⇒④資料の作成⇒⑤資料・アンケートの送付⇒⑥出前授業の実施⇒⑦アンケートの回収・報告。（詳細はレジュメ参照）

本日の目的

・2021～2022年度に日商検定キャラバン隊（現：日商キャリアアップ応援隊）事業をコーディネート・講師として全国の教育機関を訪問した経験を共有することで、2023年度の教育機関とのマッチングの仕組み構築について考えていく！

7

出前授業実施の流れ

⓪教育機関の新規開拓
①教育機関より申し込み
②事前打ち合わせ・出前授業実施日の日程調整
③事前打ち合わせの実施
④資料の作成
⑤資料・アンケートの送付
⑥出前授業の実施
⑦アンケートの回収・報告

9

⓪教育機関の新規開拓

・１番ハードルが低いのは、知人経由で担当を紹介してもらうこと
・2022年度に他県で新規開拓したときは、教育委員会に電話して相談
→各学校に電話してアポイントを取る
（教育委員会の担当者の名前を出すと学校の警戒感が下がる）
→学校に訪問（オンライン）現状ヒアリング
この方法で、新たに2校を開拓成功

10

①教育機関より申し込み

・新規開拓の教育機関は、現状の困りごとや課題をヒアリングしたうえで、解決の手段として提案（≒③事前打ち合わせ）
・既存の教育機関は、制度の概要をメールで案内具体的にどんな内容ができるかタイトル例を一緒にお知らせ

12

③事前打ち合わせの実施

・必ず事前打ち合わせを実施、以下の項目を確認

申込に至った背景や目的
カリキュラムや進行状況
教員が出前授業を通して生徒に伝えたいこと
生徒やクラスの雰囲気
学校として力を入れて取り組んでいること
高校の場合は、進学や就職の状況

・2023年度～東海販売士協会が開拓した教育機関との事前打ち合わせに同席し、連携を図る

15

④資料の作成

・事前打ち合わせの内容を踏まえて資料を作成
・制度活用の目的に沿う内容を意識
（教員が生徒に伝えたいメッセージの方向性に合う内容にする）
・カリキュラムの進行状況、生徒・クラスの雰囲気に合わせて、説明の仕方や難易度を工夫
・学校での取り組みに役立つこと、進学や就職活動、就職後の優遇を紹介する
・学校HPでの情報収集も欠かさない
→それぞれのニーズに合うようにカスタマイズ
資料の使いまわしは絶対にしない！

19

【参考】学校の取り組みに合わせた資料

この取り組みに「販売士が役立つ」
「商業の学びに販売士が有効」という
メッセージを込めないと意味がない！

20

⑤資料・アンケートの送付

・事前に資料とアンケートを先方に送り、当日の訪問時間や資料の印刷手配、アンケートへの協力依頼をする
・アンケートの実施方法
高校→紙で配布、記入したものを後日回収
専門学校・大学
→アンケートをGoogleフォームで作成
資料の最後にQRコードを添付し
授業時に回答への協力を依頼

24

⑥出前授業の実施

・事前準備した資料をベースとしつつも、その場の空気感を読みながら話を膨らませたり、サクサク進めたり工夫して、メリハリをつける
・途中で問いかけやワークなどを入れて飽きさせない

・授業の風景を写真撮影しておく
（事前に教員の許可を取ったうえで…）
※応援隊事業では教室後方からの写真提出が求められている

26

なぜ、ここまで手間をかけて実施してきたのか？

・当社団の理念（実学・商業教育の振興）や顧問の理念（商業高校のエンパワーメント）が背景としてある
・プロダクトアウト（製品志向）ではなく、マーケットイン（顧客志向）を目指す
→教育機関との信頼関係を構築
→継続的な支援に繋げる
・実際に教員向けのアンケート結果では、満足度100%、リピート希望率100%を達成

29

【参考】教員向けアンケート結果①

30

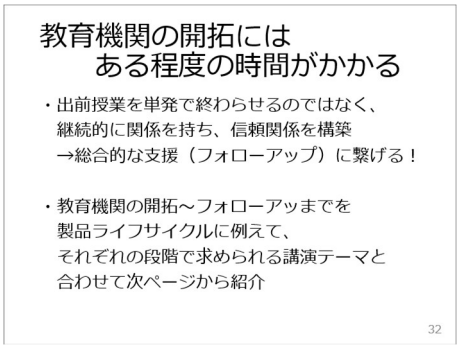
【参考】教員向けアンケート結果②

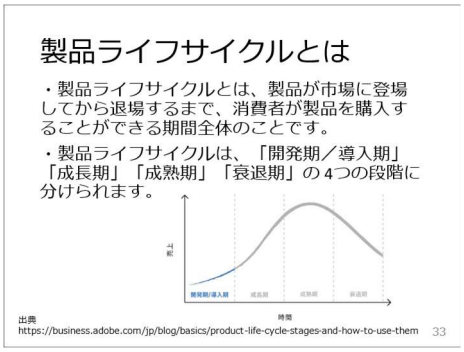
31

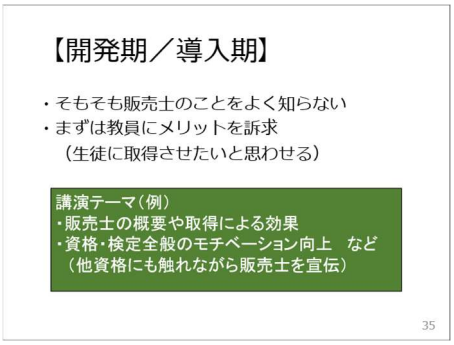
このそれぞれの過程は驚くほど手間がかかるが、当社団の理念は、プロダクトアウト（製品志向）ではなく、マーケットイン（顧客志向）を目指すことにある。実際に教員向けアンケートでは満足度 100%、リピート率 100%を達成している。

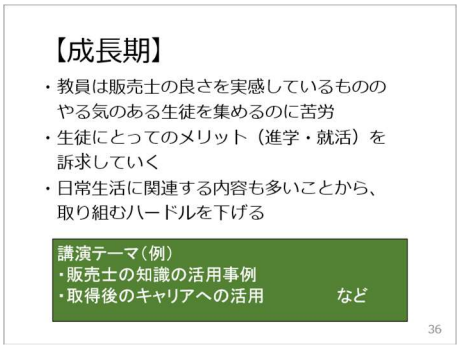
(5) 教育機関の開拓には時間がかかり、それは、製品ライフサイクルに例えられる。

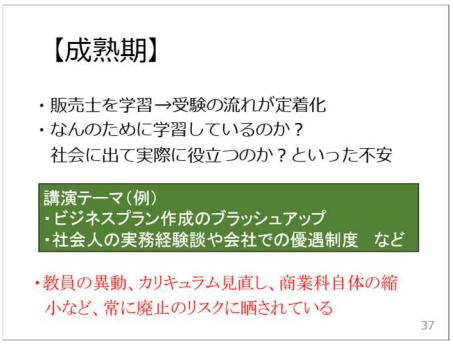
① 開発期/導入期の講演テーマ：販売士の概要や取得による効果、資格・検定全般のモチベーション向上　など
② 成長期の講演テーマ：販売士の知識の活用事例、取得後のキャリアへの活用　など
③ 成熟期の講演テーマ：ビジネスプラン作成のブラッシュアップ、社会人の実務経験談や会社での優遇制度　など
④ その後衰退（教育機関が販売士の取扱いを辞めてしまうこと）しないように継続的な関係構築が求められる。そのため団体受験や養成講座の制度変更などの情報をフォローアップしていく。

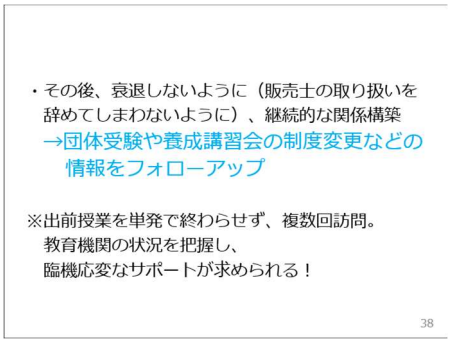












(6) 本日の講演のまとめ

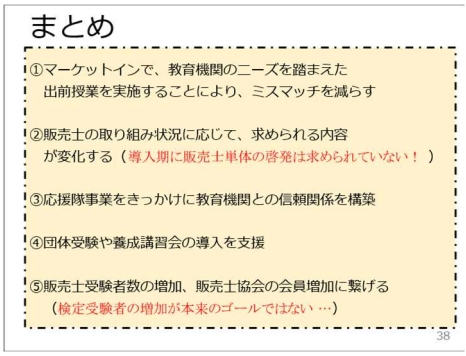
① マーケットインで教育機関のニーズを踏まえた授業を行い、ミスマッチを減らす。

② 販売士の取り組み状況に応じて、求められる内容は変化する。

③ 応援隊事業をきっかけに教育機関との信頼関係を構築する。

④ 団体受験や養成講習会の導入を支援

⑤ 販売士受験者数の増加、販売士協会の会員増加に繋げる。



ご清聴ありがとうございました。　　～　報告者要約終　～

日本販売士協会はもとより、福岡販売士協会のこれからの活性化のためにも、キャリアアップ応援隊の取り組みに参加・協力して、会員それぞれがもっとレベルアップをしていきたいと思える素晴らしいご講演であった。ありがとうございました。

講演２：～Walmart がやってきた～　地方スーパーの変革

講師：福岡販売士協会　理事　蒲池　彰　様

【講師紹介】

岡野会長より講師、蒲池彰様の紹介があった。蒲池氏は福岡販売士協会の研修委員長であり、昨年は大学連携事業の一環として西南学院大学で講演していただいた。ご自身の体験をもとにした講演であり、また地元スーパーの変革の話であるため、学生たちも興味深く関心を持って聞いていただいた内容である。本日の講演はその時の講演を少しコンパクトにまとめたものになっている。

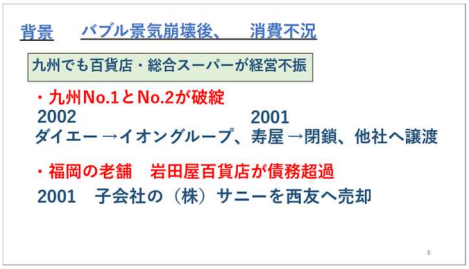
【講演内容】（講演原稿より転載）

本日は発表の機会をいただきありがとうございます。大学と日本販売士協会の連携ということで昨年、西南学院大学の流通史の授業のなかで話をさせていただきました内容を少し、コンパクトにして皆さんにお伝えしたいと思います。

自己紹介します。1978 年にスーパーマーケットサニーに入社しました。売場担当、バイヤー、新店プロジェクト、店舗運営部スタッフ、店長等を経験しました。登録講師のなかでは実務経験があるというのが私の強みなのかなと思っています。

今日は「福岡市のスーパーマーケットサニーが総合スーパー西友に買収され、西友がアメリカ 1 位の Walmart の傘下になったことで、サニーも Walmart 傘下になる。Walmart の成長戦略が毎日、低価格で販売する EDLP（エブリデイロープライス）であったことから、サニーもそれまでの特売を入れて価格を上下するハイロープライス戦略から EDLP 戦略に変更する。どのようにサニーが変革していったのか、EDLP 導入は成功したのか。」という話をします。

スーパーマーケットサニーはご存じでしょうか。昨年の 10 月の西日本新聞の記事に福岡市で一番利用されているスーパーマーケットは 1 位サニー、2 位マックスバリューと書いてありました。



理由は近い、安い、プライベートブランドが豊富ということだそうです。そういう地元のスーパーマーケットが実は今、外資系の会社であるということです。現在、67 店舗がサニーの屋号で営業しています。

まず、スーパーマーケットサニーが外資系の会社になった背景からお話しします。2000 年前後はバブルがはじけて、消費不況になり、九州の小売業も破綻するところが出てきました。九州 NO1、NO2 の売上だったダイエー、寿屋がイオン傘下や閉店に追い込まれました。福岡の老舗百貨店である岩田屋も債務超過に陥り、子会社で優良企業であったサニーを西友に売却して債務削減を図りました。そして西友が世界 NO1 の小売業である Walmart の傘下になったことから、サニーも Walmart の一員になりました。コストコがショッピングセンターを作る、Walmart は企業を買収するということで進出しました。

（サニーの沿革）

1963 年　岩田屋百貨店の子会社として設立　2001 年　西友がサニーを買収

2008 年　株式会社サニー消滅、西友が完全吸収

会社としてのサニーはなくなりましたが、サニーの店舗ブランドを重視したため、屋号として使い続けました。福岡県の西友がサニーに屋号を変更しました。

（西友の沿革）

1963 年　セゾングループ（西武百貨店、西武鉄道など）の中核として設立

1990 年代は総合スーパーのトップ 5・ファミリマート事業　・無印良品事業も西友発。

バブル景気崩壊後、多額の不良債権処理を行う。2002 年 Walmart 傘下になる。2005 年 Walmart の子会社になる。2021 年 KKR（投資会社）が筆頭株主になる。

（Walmart の沿革）

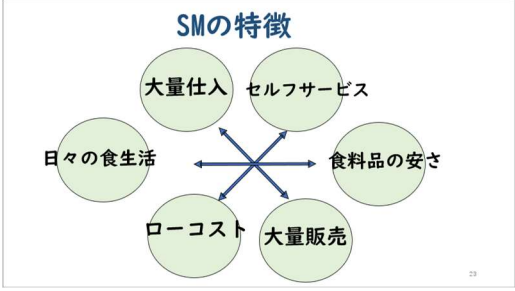
1962 年 1 号店オープン　年間売上（2021）　約 60 兆円　世界 27 か国に出店

・スーパーセンター、ディスカウントストアなど　・EDLP 戦略で成長

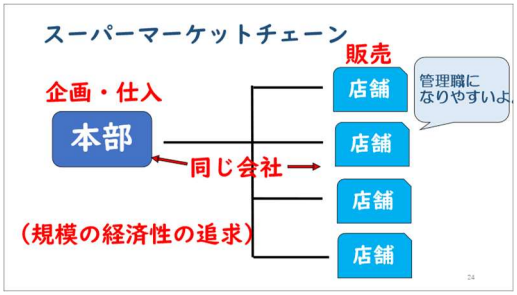
理解度を上げるためにスーパーマーケット、ハイロープライス、EDLP について学習します。

統計上のスーパーマーケット（SM）の定義

売場面積 250 ㎡以上　②セルフサービス販売方式　③食料品売上が 70%以上



SM の特徴は大量仕入れで大量販売を行う、セルフサービスでローコスト運営を行う、日々の食生活を食料品の安さで支えるというところにあります。この特徴がオイルショック下でも、バブル景気崩壊後でも、コロナ禍でも堅調な経営ができている理由だともいます。



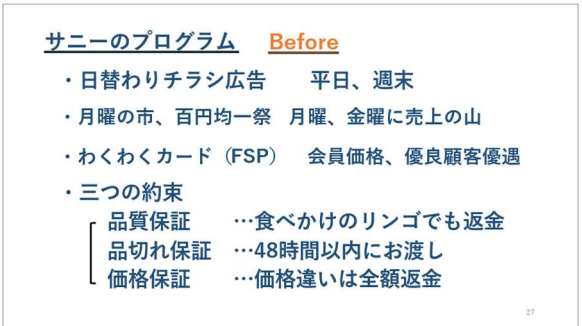
SM は本部が企画・仕入、店舗が販売に集中する分業化を行っています。本部と店舗が単一資本、同じ会社です。店舗の数だけ店長がいます。管理職が多いという特徴があります。また、本部が店舗の仕入を一括して行うことで規模の経済性を追求します。

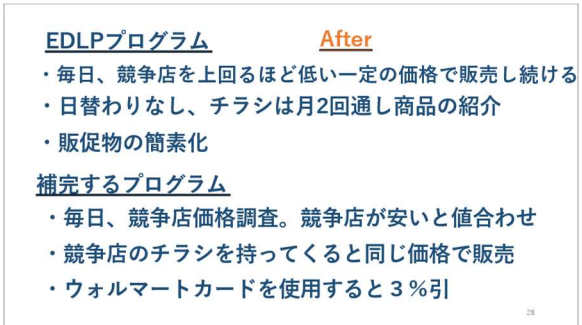
ハイロープライス戦略

ハイロープライス戦略とは特売日に安く販売して、終了すると定番価格に戻して販売することで利益のバランスをとる方法です。特売日は客数、売上が上がります。どん兵衛を特売に入れると赤いきつねが売れません。米を特売に入れた翌日、米は売れません。このことはシステム化を複雑にします。レジの開放台数の設定、定番商品の発注、シフトの組み方が簡単ではなくなります。

ＥＤＬＰ（エブリデイロープライス）戦略

毎日、ほとんどの商品を競争店より安く販売する戦略です。価格の上げ下げが少ないので売上、客数が一定化してきます。システム化が比較的、容易になります。レジの開放台数、発注数が安定してきますので、システム発注が可能になります。ＥＤＬＰを行うにはコストも毎日、抑える必要があります。これをＥＤＬＣ（エブリデイローコスト）といいます。





サニーＥＤＬＰ導入後の変革

サニーがＥＤＬＰ導入後、どう変わったか、いくつか、お話しします。

EDLP 導入前は左の図のようなプログラムを行っていました。25 年前にこのようなプログロムを行っていたのは先進的であったと思います。特に FSP フリークエント・ショッパーズプログラム、優良顧客を優遇するシステムは画期的だったと思います。品質保証、実際には食べかけのリンゴで返金はなかったと思います。経営的にも順調に推移していました。EDLP 導入後は競争店より安い価格で販売し、原則、日替わりチラシはなし、販促物も簡素化されました。

補完するプログラムとして競争店の価格調査をして

主力商品は値合わせ、また、競争店のチラシを顧客が持ってくると同じ価格で販売をします。

ストアオペレーション　Before

部門別管理…高付加価値志向

トレーナーによる専任者育成

・青果・精肉・水産・惣菜・・・生鮮学校など研修充実

・チェッカー教育・・・各地区トレーナー配置OJT実施

・グロサリー・・・グロサリー学校などの研修

※OJT…現場でのトレーニング

29

店舗の運営ですが、部門別管理で高付加価値志向のオペレーションを行っていました。品質、鮮度で差別化を図ろうということです。そのためにトレーナー制度が充実していました。

ストアオペレーション　After

①加工食品、飲料の補充を夜間へシフト

・24時間営業…深夜に補充

・昼間の混雑緩和　　・効率向上

②マルチタスク作業導入…一人二役以上

（例）8：00　青果補充…人を集中投入

10：30　日配補充…人を集中投入

③専任的作業の削減

精肉…全店センターで商品化、インストアゼロ

青果・水産・惣菜…センター比率アップ

30

ＥＤＬＰ導入後は加工食品、飲料を顧客が少ない夜間に集中的に補充することで効率化を図り、昼間の人員を削減しました。大きく変わったのはマルチタスクと言って１人が一つの担当に専念ということではなく他部門も兼任するということで必要な時間に必要な労働時間数を張り付けるということが行われました。例えば、青果の補充時間にはレジ担当、加工食品担当がかけつけ、短時間で補充を終わらせる、また、青果担当もレジに入ることがあるということです。

本部機能移転　After

・2008年株式会社サニー消滅

・本部機能が西友に統合される

サニー本部　➡　福岡オフィス

2007年
早期退職実施

35

2008 年にサニーは西友に完全吸収され、会社としては消滅しました。すでにお話ししましたが、屋号は使い続けています。会社としてはなくなりましたので福岡の本部機能は不用になりました。つまり、本部の人員はいりません。2007 年に早期退職制度があり、本部、店舗合わせて約 80 人の方が応じられたと思います。

2015不採算店舗

12店舗閉店

・恒常的に赤字

・老朽化

・社員…転勤、退職金割増し

・パート…原則、解雇。就職あっせん。

店舗を閉めるのにも体力がいる。

36

2015 年には 12 店舗を閉鎖しました。老朽化、売場が狭い、競争激化などで採算がとれないと判断されました。社員は転勤あるいは転勤できない方は退職金割増で退職されました。パートさんはその事業所との契約なので店がなくなれば、原則、解雇ということです。

￥SEIYU/SUNNYが安い理由、正直に話します。

01　地球規模の仕入れをしています。

02　電気代削減の鍵は冷蔵庫につけた扉

03　品揃え管理も自動発注で効率化

04　自社工場でカットしてコストまでカット

05　美しく並べるよりも、効率的に並べる

06　Save Money、Live Betterが企業姿勢です。

37

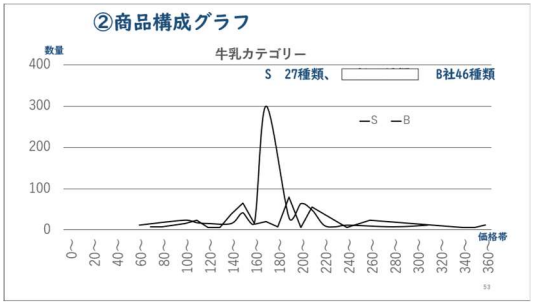
西友・サニーは価格が安い理由を左記のように告知しています。01 地球規模の仕入れをしているということは Walmart の流通網を使ってワイン、チョコレート、牛肉などを仕入れています。06 の SaveMoney,LiveBetter というのは西友・サニーが買い物するとお金が節約でき、いい暮らしができますということです。

EDLP 導入は成功したか

価格は安くなったのか、利益は出たのかということを見ていきたいと思います。

		S社	H社
品名	規格	価格（税抜）	価格（税抜）
本仕込食パン	6枚	129	158
アクエリアス	500ml	75	85
ネオソフト	300g	158	198
ブルガリアヨーグルト	450g	124	158
味の素餃子	1パック	168	178
本格炒め炒飯	1パック	238	278
綾鷹	2L	127	138
カゴメトマトケチャップ	500g	158	198
ハウスうまかっちゃん	5食	278	338
日清カップヌードル	1パック	128	138
バーモンドカレー	中辛	185	218
ミツカン味ぽん	1本	160	168

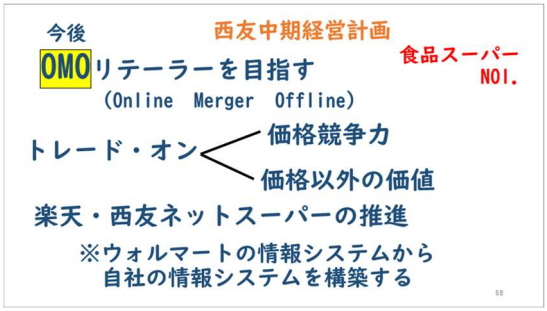
右記の表は 2017 年に価格調査したもの一部です。当時、ハイロープライス政策をとっていた地場スーパーの H 社との比較です。全商品でサニーが、低価格であるのが、見て取れます。10～15%の価格差があると消費者が安いと認識しやすい。この表の商品だけでなく、商品数を拡大してもほとんど、サニーが低価格です。



次に牛乳カテゴリーの商品構成グラフを書いてみます。サニーと B 社を比較します。牛乳売場の価格帯別に陳列量を調べます。それをグラフ化します。サニーは 170 円台に大きな山ができてプライスポイントがはっきりしています。プライゾーンも狭く、SKU も少ないというディスカントの特徴が出ています。これは他のカテゴリーでも同様です。

では、利益は出たのでしょうか。西友は 2014 年に 6 年連続増収増益とリリースしています。2021 年には売上 7,373 億円、EBITDA　419 億円と発表しています。

低価格が実現した、利益が出たということで EDLP への転換は成功したといえると思います。実は西友は次のステージに進んでいます。Walmart が西友の株を KKR に売却しました。



西友は今後 OMO リテーラーを目指すとしています。OMO とはオンラインつまり、ネット販売とオフライン実店舗を併合するということです。価格強化に力を注いでいたのですが、価格競争力と価格以外の価値を両立させるといことを宣言しています。これからの動向に注目していきたいと思います。

参考・引用文献

西友リリース：中期経営計画
ウォルマート西友の知的移転プロセス（矢作敏行）
九州におけるチェーンスーパーの再編成と青果物調達システム（坂爪浩史）
価格戦略とオペレーション戦略の統合によるスーパーマーケットの事業の変革（野田亨）
販売士ハンドブック 2 級、3 級

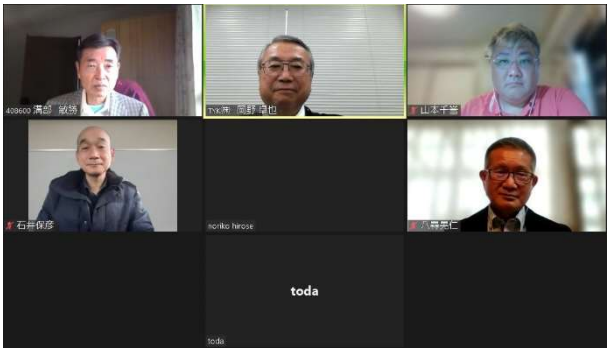
～　講演原稿転載終～

講演内容は、ストアオペレーション、マーケティング、販売管理など販売士検定試験にそのまま使えそうな内容盛りだくさんで、拝聴する全員が販売士である協会の講演に相応しい内容であった。

講演のあと質疑応答があり、講師業のノウハウなどを問う質問が出たり、蒲池氏の回答に会場の雰囲気が和む時間もあった。

※質疑応答の後、全員で記念撮影がおこなわれた（本誌　表紙写真）。

※記念撮影の後、小関理事により、参加者の健康とますますの活躍を祈念して祝目出たを唱和し博多手一本で締めて、第一部・第二部を閉会した。



（リモート接続の様子）

第三部　　懇親会

場所：「博多　壱」

懇親会は、福岡商工会議所から徒歩１・２分の「博多　壱」で行われた。コロナ禍でなかなか大勢で懇親会が出来ない状況が続いていたが、少しずつではあるがコロナ前に戻りつつある。

席順は自由であったため、偶然にも女性５人が同じテーブルについた。福岡販売士協会は発足当時から圧倒的に男性が多く、女性会員が３・４人という時代が長く続いている。それでもここ２・３年新たな女性会員が少し増えてきてこの日の女性参加者は５人。講師の岩崎様を入れて６人。賑やかで楽しい懇親会となった。女子会開催の話も出て今年中にはたぶん実現できそうである。

この日は会場の都合などにより、残念ながら懇親会の恒例、全員参加による３分間スピーチはできなかった。それでもそれぞれのテーブルから笑いが聞こえ、お酒も、お料理も満足できる２時間を過ごして、令和５年福岡販売士協会の年次総会は、活気にあふれ無事に終了した。

（報告　理事　長沼玲子）

副会長就任挨拶

副会長　冬木繁雄

令和 4 年 4 月 15 日の福岡販売士協会年次総会で副会長（企画担当）に就任いたしました 1 級販売士で冬木繁雄と申します。福岡販売士協会発展ために会長を補佐しこれまでの経験を活かし全力で頑張る所存でございます。福岡販売士協会会員の皆様宜しくお願いいたします。

私事ですが、私は令和 2 年 8 月に長崎の百貨店を退職して北九州市に戻ってまいりました。実に学生時代を含め 45 年ぶりです。長崎では、長崎販売士協会に平成 8 年に入会いたしました。また、福岡販売士協会には平成 19 年に入会いたしました。福岡販売士協会とのお付き合いは設立（平成 14 年 4 月）前準備段階からご縁があり現在に至っています。販売士としての活動については、長崎では副会長兼研修委員長、福岡では岡野会長が以前委員長をされていた企画部門に所属していました。

漸くコロナも 5 月 8 日より第 5 類となり流通施設見学会も以前のように制約なく開催できるようになります。流通施設見学会については、参加することで新しい発見（気づき）や感動があり記憶に残ることを目指し、実施回数も増やしたいと考えています。

今年度から企画部門は、私を含めて 4 名のメンバー構成となります。メンバーとはコミュニケーションツールの活用で同じレベルでの課題の認識、情報の共有による方向性の統一で企画に取り組みたいと思います。メンバーには中小企業診断士の先生もおられるので人脈の活用による新企画も実施したいと考えています。

新任理事挨拶

理事　豊田真美

今年度より理事となりました豊田真美です。日頃は人材派遣会社で営業をしております。前職で販売士を取得し、数年前に『なんとな～く』会員となりました。ほどなく会長が岡野会長へと交代され、新型コロナウイルスの流行もあり、メンバーと積極的に交流をしないまま、年次総会と流通見学会が私の恒例参加行事となっていました。去年末から『2023 年はどんなことができるかな』と想像していた矢先に、今回のお話を頂き『自分に何ができるか分からないけどチャレンジしてみたい』と依頼をお受け致しました。

年次総会の前に何気なく『協会』の意味を調べてみました。広辞苑には『ある目的のため会員が協力して設立・維持する会』とあります。また当協会のホームページには、福岡販売士協会は『我国、流通業界唯一の公的資格である販売士制度の県内における普及、振興により、人材面から地域流通業界の発展に寄与することを当協会の目的としています。そのために、① 会員相互の交流と研鑽によるお互いのレベルアップ② 広く業界従事者の能力開発への支援など企業のニーズに応える活動、を積極的に行います。』とありました。

私自身が基本に立ち返り未熟ではございますが、岡野会長が目指す『福岡販売士協会』が一歩ずつ前進できるよう、会員皆様と協力して活動して参りますので、引き続き宜しくお願い致します。

新任理事挨拶

理事　中村純治

■はじめに

この度、理事を拝命させて頂きました。今後は関係者と充分に意思疎通を図りながら、福岡販売士協会の活性化に寄与して参りたいと存じます。

■私のこれまで

私は仕事人生の前半（約 30 年）は企業勤務、後半（約 15 年）は経営を支援する仕事をして参りました。企業勤務は 3 企業経験しております。

一つ目の企業（11 年）は家電メーカーで新製品開発や新生産設備開発を担当していました。しかし倒産と言う憂き目に会い、自殺者が出るなど倒産の悲劇を経験しました。これで得た教訓は「企業は絶対倒産させたらいけない。」と言うものでした。

二つ目の企業（4 年）は前社の仲間 20 名ぐらいと生産設備メーカーを起業致しました。私は「会社を作る」と言う貴重な経験をしました。そして受注活動のために医療機器メーカーや情報通信メーカーに出向していました。しかし、不渡り手形が原因で会社継続が不可能になり、任意整理せざるを得なくなりました。これで得た教訓は「経営の仕組みだけでなく、経済の仕組みをもっと学習しないと。」でした。

三つ目の企業（16 年）は半導体のメーカーでした。ここでは新製品開発や製造現場を担当させて頂きました。しかし、リストラの嵐に巻き込まれ退職の道を選びました。ここで得た教訓は「人を大切にしてからこそ企業は成長する。」ことを学びました。

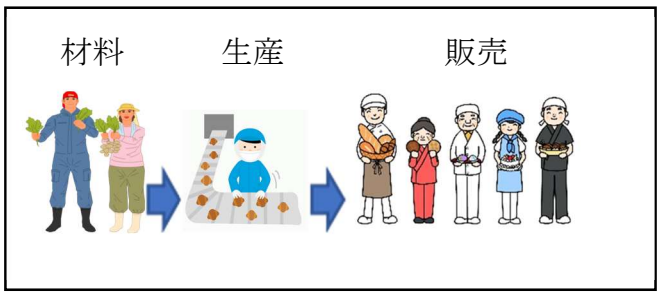
上記のような「ついてない人生」を振り返り、今後の人生のあり方を考えました。そして「経営を支援して、企業の成長発展を支える。」という道を選びました。そのために「販売士」「中小企業診断士」「ファイナンシャルプランナー」「情報処理技術者」の資格を取得致しました。その後、3 つの機関に所属致しました。

一つ目（2 年）は地元商工会でのコーディネータです。「小規模企業の窓口相談」「商店街の活性化」「地元温泉の活性化」に従事しました。物品・サービスの販売の第一線を経験させて頂きました。

二つ目（11 年）は国の中小企業支援機関での常駐専門家です。「1 年に渡る企業の現場支援」「研究開発支援」「企業同士のマッチング」などを担当させて頂きました。担当エリヤが九州・沖縄であったために、各県の公的機関や 100 を超える企業様と顔見知りになりました。

また、当機関関連の大学校で 10 年近く講師をお引き受けしておりました。「生産管理講座」「現場改善講座」「原価管理講座」「５S（断捨離）講座」「ゼミ」など。ここでも多くの企業様と接しました。

三つ目（1 年）は福岡県の産業支援機関の産学連携コーディネータです。研究開発型企業と大学等学術機関との連携を促進するというものです。多くの学術機関と顔見知りになりました。



■これからの動き

この私が販売士協会に貢献できることは何だろうと考えております。

① ものづくり企業見学・・商品を生産する人々の思いを知る機会を創出できるかも知れない

② 支部との連携強化・・九州・沖縄を駆け回った経験が活かせるかも知れない。

③ セミナーや連携講座・・大学校や各機関での講師経験が活かせるかも知れない。

④ DX（デジタル・トランスフォーメーション）・・情報化（SNS 等）のお手伝いができるかも知れない。

などなど考えております。兎に角、「どうする！？　福岡販売士協会！！」に貢献できるように頑張ります。

福岡販売士協会　令和 5 年度　年次総会　ご挨拶

会長　岡野卓也

福岡販売士協会の会員の皆様、こんにちは。

本日は会場に 19 名、リモート参加で 4 名、合計 23 名の参加者で総会を実施致します。

総会に先立ち一言ご挨拶を申し上げます。私が会長職を引継ぎ 3 回目の総会となります。この間、新型コロナウィルスの蔓延で中止または延期等、リアルな活動はできませんでした。逆に役員会等は ZOOM を利用して、毎月実施致しました。コロナ前よりは役員会の実施回数、参加者数は増えております。

毎年、年度初めに協会スローガンを考えております。今年度は「どうする！？　福岡販売士協会！！」と致しました。どこかで聞いたような表現ですが、今年の協会運営は皆様と一緒に考えて活動を進めようと云う意味を込めて決めました。後ほど議案書の 1 号議案にてご案内致しますが、当協会には 4 つの委員会があります。それぞれ会長及び副会長がリーダーとなり、理事が委員として役割分担しております。今年はこの委員会に各支部からも参加頂く計画です。更に各委員会の活動内容についても業務分担を明文化致します。併せて WEB 連絡の構築を今期中に完成させ情報共有のスピードアップを目指します。

各支部では会員数減に伴い、活動が行われていない現状があります。今年から福岡の会員が各支部に出かけて交流が図れる活動を進めて参ります。今期はまず宮崎支部での勉強会を秋に計画致します。福岡の植田理事の人脈を通じて、霧島酒造（都城市）にて工場見学と講演を頂く予定です。遠隔地ですが、皆様のご参加をおまちしております。

次に新規募集活動ですが、日販協の事業計画に則り、高校・大学との連携講座を行います。すでに九州産業大学　商学部　新入生 520 名に対し日販協　青山専務理事より日商の資格取得に向けた案内と蒲池理事による講演を実施致しました。今後は同校にて資格取得に向けた活動を行います。同校の高木商学部長のお話では 3 年計画で卒業時には最低でも 3 級販売士他資格を取得させたいと伺いました。我々も販売士の誕生に協力して参りたいと考えております。

その為にも登録講師を中心に、養成講座等へ講師を派遣する体制を早期に構築しなければなりません。会員皆様のご協力をお願い致します。

以上、盛沢山の事業計画ですが、一つずつ皆様と知恵を出しながら計画を進めたいと思います。引続き皆様方のご協力とご支援をお願いし、挨拶と致します。

アフターコロナチックな話

理事　今井　武史

稿執筆は4月下旬。ようやく、コロナ禍から脱し、少しずつ、日常を取り戻しつつあるのかと思っていたら、第 9 波を危惧するニュースが飛び込んできた。一方で、行動制限等を伴う規制や警報が発出されるかというと、私自身は何の根拠もなく、そのようなことはないだろうと薄らぼんやりと考えている。

会報が会員方々の手元に届くころには終了している博多どんたくや夏に行われる博多祇園山笠は、昨年以上に熱気を帯び、賑わいを見せているであろうと信じて疑っていない。

「賑わいとは何か」。スーパーマーケットの現場で度々議論されてきた。現時点で私が結論付けている定義は「統制されていない人々の集まり」である。

甲子園で野球の全国大会が開催される。開会式で球児たちが整列をしている。それを見て「賑わっているなぁ」と、思う人がいるであろうか。中継を見ていると、口が動いている球児が見て取れる。チームメイトと喋っているのであろうが、それでも、そこに小さな賑わいがあるとは考えない。一方、甲子園のスタンドが映し出されると子供を連れて移動する人、隣の席の人と雑談をする人、「かちわり氷」を買い求める人と、そこかしこに小さな賑わいが見て取れる。

球児たちは整列しての入場から、開会式中の直立不動、整列しての退場と一定程度の統制を受ける。「賑わい」は統制下には生まれないのである。

「売場の賑わいを演出する」という言葉があるが、これがなかなか難しい。

本部から現場に復帰して、I 店にて店長職を賜った。本部から頼まれて、月に 1 回、店頭にて木工細工の販売を行うこととなった。事業者は社会福祉団体で、身障者団体が作った木工細工を販売するとのことであった。当日、愛想のよい男性が来店された。風除室に十分なスペースを貸与し、販売を行ってもらった。あとは自由に販売するだろうと特に気にしていなかったが、夕方、退店時に書類に印鑑をもらいに来た彼に販売状況を尋ねると、7～8 千円程度の売上であった。その金額では、彼の人件費も十分にペイしないであろうと考え、非常に申し訳なく思った。

1 か月後、再度、木工細工の販売の日がやってきた。私は一計を案じ、朝礼にて、本日、木工細工の販売があること、そして、「せっかく、一生懸命販売されているので、時間がある方は何が販売されているのかだけでも、見て行ってあげてくださいね。」と呼びかけた。

同一部門のパートの退勤時間は、同じ時間帯に重なる。終業後、時間に余裕のあるパートさんたち（全員ではないが）は、2～3 人ずつ連れ立って、木工細工の販売場所に立ち寄ってくれていた。この置物かわいいね、この積み木は小さなお子様がいるところには良いよね、などと、とりとめのない会話をしているだけである（中には購入した人もいるかもしれないが…）。すると、風除室に入ってきた顧客が販売場所の前で立ち止まる。何が販売しているのか興味を持ったようである。当店のスタッフが立ち去った後も、立ち止まった顧客につられて他の客が立ち止まる。小さな賑わいに足止めされ、足止めされた顧客が新たな賑わいを演出する。パートさんの退勤時間ごとにこの光景が繰り返された。

当日の販売金額は十数万円、販売員の男性は非常にうれしそうにお礼を言い、退店された。小さな賑わいの成功事例である。このまま、コロナが収束し、売場に賑わいが戻ることを願う。

お酒を楽しむ話題（第２話）

理事　植田　徹

今回は、「清酒の蔵開きイベント２か所のご紹介」と「清酒ラベルから製品内容を推察する基礎知識」についてお話したいです。

新型コロナウイルス感染症が、感染症法上の分類が今年の５/８より「５類感染症」へ移行し、医療体制などがインフルエンザ並みの扱いに変わりました。ようやく、私たちの生活にも、３年ぶりに日常感を取り戻せつつあります。

これまで、新型コロナ感染拡大により実施が見送られていた、各地の清酒蔵元による「蔵開きイベント」も、今年の初春は、うれしいことに３年ぶり、４年ぶりということで開催されたところが多かったようです。清酒ファンにとっては、まさに待ちわびた光景といえます。とりわけ、①福岡県城島町の８蔵連携の蔵開き祭り（「城島酒蔵開き」今年で 29 回目/毎年２月頃開催）と、②佐賀県鹿島市の肥前浜宿５蔵と矢野酒造の６蔵連携の蔵開き祭り（「鹿島酒蔵ツーリズム（2012 年～）」として、嬉野３蔵も加わり催事あり/毎年３月頃開催）は、どちらも通常 10 万人前後の人出（コロナ禍前の実績）があり、九州内の蔵開きイベントとしては、２大イベントと言えます。

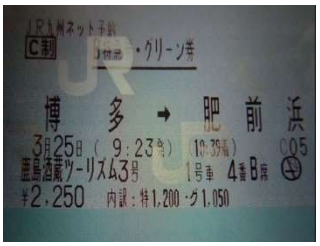
この２つの蔵開きイベントは、地域の蔵元が協力し合い、長年開催を続けてきたことで、今や「町おこしの成功例」と言ってもいいような、大きな観光資源に定着した感があります。

私も、この蔵開きイベント①と②には興味を惹かれ、今年は、それぞれに行ってきました。蔵開きに行く楽しみは、福岡の店頭で見かけることがない銘柄多数に出会えるので、「それを各種試飲して、手ごろな価格でおいしい酒を見つけること」と、「その蔵元のことへの更なる興味が強まること」です。①②の両会場では、いずれも試飲コーナーのテントがありました。そこでは、1,000 円程度で数種の試飲ができることが魅力です。（①では 1,000 円の回数券つづりを購入し３ランクそれぞれのリストから、酒を数種選び試飲。②では、1,000 円で４種の酒をリストから選んで試飲）。なお、試飲しておいしかった蔵元は、すぐにその足で、「地域内を走る無料シャトルバス」を利用して直接訪問して、いろいろな酒を買い込む楽しみがありました。このため、リュックは必需品（私は、①の時は、これで 1.8L 壜１本＋720ml 壜２本買って帰ることができました）として用意をお薦めしたいです。なお、②では、JR 九州が臨時特急「鹿島酒蔵ツーリズム号」を開催２日間に運行し、乗り換えなしで博多～肥前浜間を１時間 15 分程度で結びましたので、これを使うのが便利でした。鉄道ファンの私としては、この列車の運行が大変うれしく、行くときの片道は、グリーン料金を奮発し、乗車券 1,680 円の別に片道 2,250 円（特急券、グリーン乗車券計）を付加しての鉄道の旅も楽しむことができました。来年もぜひこの臨時列車の運行を期待したいものです。

皆さんも、清酒がお好きな方は、来年は行楽気分で①や②の会場へ足を運んでみて下さい。

【城島酒蔵開き】

【鹿島酒蔵ツーリズム】



○有料試飲コーナー

さて、次に「清酒のラベルの記載内容から概略を知るための基礎知識」をお話しましょう。

清酒のラベルは、各社各製品でデザイン的にもバラエティーに富んでいます。「見ていて飽きない」という方も多いかもしれません。実際、飲んだあとの酒壜を水に浸し、苦労して剥ぎ取りファイリングするというラベル収集家も、清酒ファンの中には少なからず、いらっしゃるようです。

また、ラベルには、限られたスペースの中に、工夫されて情報が盛り込まれています。デパートやお酒の専門店の店頭で、「ラベルに書かれたわずかな記載内容から推察し、そのおいしさを想像し、これから買う酒を選んでゆく・・・」という楽しさは、清酒ファンなら誰しも経験があることだと思われます。

私は、あまりに高額なお金を出して有名なお酒を買うことには抵抗感があります。日常的に手が届く「720ｍｌで1,500円程度までの清酒」という枠内で、自分の嗜好に合う美味い酒を見つけ出すということを楽しみにしています。

皆さんも、清酒知識を積み重ねてゆくことで、今後は、未体験の製品でも「ラベルの記載内容から、その製品の味や魅力を想像し買う」という楽しみを満喫して頂きたいと思います。

今回のお話では、５品の清酒のラベルの写真を題材として用意しました。このラベルを見ながら、私の話を楽しんで聞いていただき、知識を深めるきっかけにして欲しいと思います。

以下の５項目がお酒の知識のポイントです。

① それぞれのラベルには、キーワードとなる言葉があります。まず、「そのキーワード的言葉とは、どのようなものがあるのか」ということに第１の発想視点を持ちましょう。

② 次に、その各キーワードは、「製造工程の一連の流れ」の中の各作業工程との関連で出てきたものが多いので、製造工程の一連の流れを、ざっくりと理解いただくことが重要です。
（例：生貯蔵酒や生酒）

③ 国税庁（酒税のことやお酒の製造面での監督官庁となっている）が規定する「清酒の製法品質表示基準」において、「特定名称を使える清酒」の定義がなされています。これをぜひ押さえておきたいです。特定名称とは、吟醸酒、純米酒、本醸造酒に関するもので８種（純米大吟醸酒、純米吟醸酒、特別純米酒、純米酒、大吟醸酒、吟醸酒、特別本醸造酒、本醸造酒）があります。これは覚えるしかありません。例えて言うなら、算数の掛け算の九九を覚えるようなものです。清酒の知識として避けられない重要定義です。

④　清酒のもろみができる際には「酒母造り（酵母菌の増殖の基盤になるもの）」の工程があります。方法には２つあり、昔ながらの江戸時代の製法と言える「生酛（きもと）造り」と、明治時代になってできた「速醸法（清酒の製造期間を短縮できる方法で乳酸を加える）」とがあります（なお、生酛造りでは乳酸は加えません。酒母の中に元々いる乳酸菌を育てて増殖させています）。この２つの方法での「味の傾向の違い」を押さえておくことは重要です。メリハリある言い方で「仕上がりの味の特徴」を表現すれば、前者は、手間がかかり製造に時間がかかるものの、コクがあり奥行きのある味わいの傾向になります。一方、後者は、製造が早くでき効率が良いので、近年は、清酒業界の中心的な製法となっておりまして、淡麗でクリアな味わいの傾向になります。

⑤　お酒の原料となるお米の品種の代表格は、ぜひ覚えましょう。
（「山田錦」や「雄町」は高級な酒米、「五百万石」は一般酒での利用が多い酒米）

以上の①～⑤の項目を理解して、要点を押さえておくと、清酒ラベルを見るだけで、概ねどのようなお酒なのかを推察できるという楽しみを体得することになります。

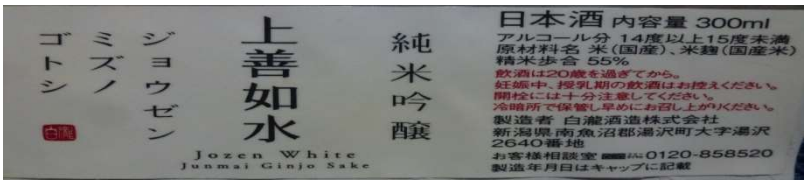
詳細は、次回の第３話で説明しますので、楽しみにしておいてください。
今回は、紙面の都合で、少しだけ、さわりをお話しすることに留めます。

①について

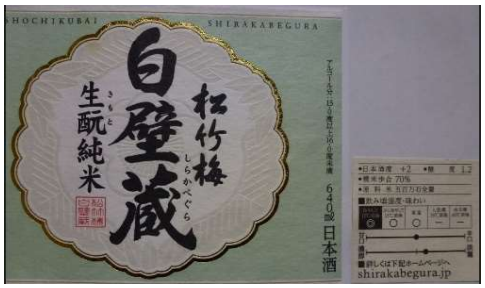
【各ラベルで注目すべきキーワード】

白鹿のラベル・・・「本醸造」「生貯蔵酒」「精米歩合○%」
「醸造用アルコール」

上善如水のラベル・・・「純米吟醸」「精米歩合○%」「生酒とか生貯蔵とかの、「生」の字がラベルに全く記載ないこと」



松竹梅のラベル・・・「生酛」「純米」「日本酒度」
「精米歩合○%」
「原料米の品種は、五百万石」



きのえねのラベル・・・
「純米大吟醸」「原料米の品種は、山田錦」「精米歩合 50%（説明 文章中に記載あり）」「使用酵母に、協会 1801 号」

池亀のラベル・・・「特別純米酒」「精米歩合○%」
「麹米や掛米の言葉の記載あり」

②について

もろみ→圧搾→原酒（水で薄めていない酒。アルコール度数は 18～20 度程度）
→火入れ（その１）→タンク貯蔵→加水（製品の各アルコール度数まで落とす調整）
→火入れ（その２）→壜詰め(製品)

※火入れ･･･65℃程度での加熱殺菌処理（パスツールが発見した低温殺菌法を活用）のこと

「生貯蔵酒」は、「火入れ（その１）」は行わず、「火入れ（その２）」のみ実施した酒。
「生酒」は、一度も火入れをしなかった酒（市販の生酒は、ミクロフィルターろ過で、酵母は除去されているものが多い）
※ラベルに「生」の字が全くない製品は、火入れを 2 回（その１とその２）行っている酒となる。市販の生酒では、このタイプが多い。なお、「火入れ（その１）」を実施し、「火入れ（その２）」を行わない酒は「生詰」という。
③④⑤について
特定名称酒 8 種の定義については、次回の第３話で詳述したいです。酒母造りでの「生酛造り」と「速醸法」の違い、そして酒米についても、次回で補足したいです。

以上で、今回のお話は終わります。次回もどうか、よろしくお願い致します。

新入会員のご紹介

大分支部　本田 宜彦

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、本田宜彦と申します。2019 年に販売士 2 級の資格を取得しました。
現在の職業は公務員で販売士が直接活躍できる小売業等の業種ではないのですが、微力ながらも役に立てればと思い、入会させていただきました。現在、私は湧出量日本一の温泉地である大分県の別府市にて税金の賦課徴収を行う税務行政の仕事をしています。
別府市は観光地ということもあり、観光客相手のお土産を販売する小売業や宿泊・サービス業、飲食業等様々な業種が数多く存在します。しかし、2020 年に始まった新型コロナウイルス感染症の拡大により、観光客は激減、別府の元気がどんどんなくなる様子が見て取れ、納税の猶予等の相談が数多く寄せられました。
新型コロナウイルス感染症拡大の脅威を目の当たりにし、この頃から販売士の知識を活かして何か自分にできることはないかと考え始めるようになりました。そのような中、溝部大分支部長に勧められた福岡販売士協会入会のことを思い出し、大分県の商業振興の一助になれるよう協会内で勉強をしたいと思い、入会しました。協会活動を通して地域や協会の活性化に貢献していきたいと思います。今後とも、ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

新入会員のご紹介

沖縄支部　山本 千誉

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、山本千誉（やまもとかずたか）と申します。私は石垣島生まれですが、幼少期に本土に移住し、福岡と東京で育ち、東京の大学卒業後はコンテナを運ぶ外資系の海運会社に勤め、その後自分で利用運送事業を企業しました。その際に日本全国・海外各国を回る中で、博多、門司、苅田へは何度となく伺い、たくさんの方にお世話になりました。その後立ち上げた利用運送事業をバイアウトし、大学院へ進学し、2015 年に MBA の取得と同時に中小企業診断士登録、その後沖縄の公的支援機関でのアドバイザーやコーディネーターとしての勤務ののち、現在は沖縄県那覇市に在住、独立コンサルタントとして合同会社サウスポイントを開業、現在は那覇市に本店、石垣市に支店、香港に駐在員事務所を開設し、経営コンサルティングと職業紹介事業、旅行業を営業しており、個人では認定経営革新等支援機関として登録いたしており、沖縄を中心に幅広い地域・分野で活動しております。

この度福岡販売士協会に所属させていただくことになりました。福岡は平和台で幼少期を過ごし、社会人として自分のキャリアを育ててくれた、私にとって大変に思い出深い場所であり、コンサルタントとしても福岡と接点を持つことになり、とても感慨深く思っておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

なお、販売士資格については、2013 年に 1 級販売士の資格を取得し、翌々年の 2015 年 4 月に中小企業診断士として登録しました。その後うっかり販売士資格の更新を忘れ、再試験を経て 2022 年に 1 級を再取得いたしました。そのため、紙の試験とコンピューターによる試験両方を受験している珍しい会員だと思います。

【所有資格】

中小企業診断士、全国通訳案内士（英語）、総合旅行業務管理責任者、サービス・接遇検定準 1 級、運行管理者（貨物）、IATA ディプロマ、ジェトロ認定貿易アドバイザー試験合格者

【他所属組織】

沖縄県中小企業診断士協会、沖縄通訳案内士会

【専門家登録】

那覇商工会議所、中小企業 119

福岡販売士協会　大学連携講座実施報告

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、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おける提案により、当協会では昨年 11 月西南学院大学に続き、4 月には九州産業大学において、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。

日販協

九産大で特別講義

販売士資格の魅力伝える

日本販売士協会（日販協）と福岡販売士協会は4月12日、2022年度「日商キャリアアップ応援隊」事業の一環として、九州産業大学商学部教育機関へ専門家を派遣し、事務局を務める日販協から販売士検定の概要や資格取得者の活動事例などを説明。

テールマーケティングの講義を行った。日商キャリアアップ応援隊「マーケティング入門」第1回の講義内で実施した。

工会議所が各地商工会議所などの要請に基づき、高校・大学などの「変革」と題する講義を行い、事務局を務める日商検定に関する出前授業を実施する活動事例などを説明。

九産大商学部では23年度、学部生全員のビジネス資格取得を目標に掲げてカリキュラムの改革に取り組んでおり、今回の特別講義は1年生の必修科目で、今年の新1年生約520人を対象にした。

講義後、学生の93%が資格取得への意欲が高まったと回答したほか、「就職のためだけでなく、就職後も役に立つ人材になれると思った」などの声が寄せられた。

詳細は、こちらを参照。

販売士検定に関する講義を聞く学生ら

登録講師の蒲池彰さ

（「会議所ニュース」2023 年 5 月 1 日号　掲載）

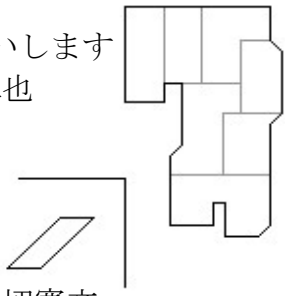
□□□　お知らせ　□□□

◆令和５年春季流通施設見学会
日　時：令和５年 ６月 10 日
場　所：ららぽーと福岡

◆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（総務担当）：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
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･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５月１日現在

正会員		76 名（※27 名）
	１級販売士	57 名
	2･3 級販売士	19 名
賛助会員		４社
支部別内訳	福岡	53 名（15 名）
	宮崎	２名（１名）
	大分	10 名（５名）
	熊本	０名（０名）
	佐賀	４名（１名）
	沖縄	５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５年）			
会　長	：	岡野　卓也	（総務兼務）
副会長	：	廣瀬　紀子	（広報担当）
副会長	：	岡野　利哉	（研修担当）
副会長	：	冬木　繁雄	（企画担当）
理　事	：	小関　芳紀	
理　事	：	長沼　玲子	
理　事	：	毛利　裕之	
理　事	：	大串　雅一	
理　事	：	蒲池　彰	
理　事	：	石井　保彦	
理　事	：	半田　美和	
理　事	：	今井　武史	
理　事	：	豊田　真美	
理　事	：	中村　純治	
理　事	：	山城　朱里	
監　事	：	森山　正夫	
監　事	：	植田　徹	
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

日本政府観光局によると、今年３月の訪日外客数は 2019 年同月比 65.8%の 1.8 百万人で、昨年 10 月の個人旅行再開以降で最高だそうです。国土交通省からはインバウンド消費５兆円、国内旅行消費額 20 兆円の早期達成を目指すという発表もありました。GW 期間中は JR 博多駅も大混雑でした。中国からの外客数はまだ 2019 年比で▲89%ですが、早く本格的に外客数が増え、更なる景気拡大を期待したいものです(YI)。