

平成21年3月16日

長崎販売士フラザ 3月号

発行／長崎販売士協会



○私の思い

レディースファッション・マツヤ
取締役専務 坂口 雄一

同じ長崎県の小売業者として、私自身尊敬しているジャパネットの高田社長のエピソードで、印象深い話がある。

ある方が高田社長と懇談したとき、高田社長が「私は、何も始めから1000億売ろうと思っていただけではありません。ただ、日々できることを少しずつ改善していただけです」と非常に謙虚な物腰でおっしゃったというのだ。

その方は、その高田社長の姿勢に非常に感銘を受けたと語っていた。

「日々できることを少しずつ改善する」

実は、これは現在の不況下を生き延びるための非常に重要なキーワードなのだ。

ここで、勘違いしてはいけないのは、「維持」と「改善」はまるで別物ということだ。

「現状維持は、退化である」

▲BOSCH オルガシージュエーン中2Fスプリングフェア開催中!!

この言葉は、学生時代に私が通っていた極真空手道場池袋総本部で、松井館長が日頃おっしゃっていた言葉だ。

この言葉は、商売にも通じると思う。

今日の経済社会は情報技術の進化などに後押しされ、日進月歩どころか、秒進時歩のスピードで進化している。

その中であって「現状維持」などをしていれば、どんどん周りに追い越され、気がつけば時代に取り残されてしまう。

それはまさに企業としての「退化」なのである。だからこそ企業は日々「改善」し「進化」しなければならないのだ。

しかし「進化どころか、現状維持で精一杯だよ」という企業が多いのも事実だと思う。

そもそも、改善といっても、どれくらい改善すればよいのか？

このことについて、今をときめく勝間和代氏が非常に面白いことを言っている。

「0.2%の法則」

これは、1日0.2%効率化をすると、1年後には効率および生産性が2倍になるというものである。（これは、複利計算の原理である。1+0.2%を365乗すると、ほぼ200%になる）

そう、たった0.2%でいいのである。

それだけの改善で、1年後には2倍の効果となるのである。

ちなみに、分かりやすく時間を尺度として0.2%の法則を当てはめると、1日24時間の0.2%は2分50秒程度である。

24時間のうち、2分50秒分だけ効率化すればよいのだ。

どうだろう？

これは到底不可能な数字だろうか？

ほんとうに些細なことでもいい。出来る範囲でかまわない。

常に「今、私が提供しているサービス（もしくは商品）は最上であるか」を問い続けるのだ。

そして、少しでも最上に近づけるために日々改善を重ねる。

1歩でなくてもいい。0.2歩でも、それは1年後にあなた自身とあなたの会社を2倍に成長させることになるのである。

○最近思うこと

現在、アメリカ発の世界同時不況で輸出産業を中心に国内企業の苦戦が続いています。企業存続のため大幅なリストラも行われています。失業率も増加傾向にあり、厳しい情勢が今後もしばらくは続くと思われます。

しかし、不景気の中でも、儲かっている企業も存在します。不景気だから売れないという発想では、売れるものも売れないと私自身思います。最初から諦めていけば人はそれだけの努力しかしません。上司のリーダーシップのもと、全社一丸となって何事にも取り組む姿勢が今こそ大切だと考えます。“今月は予算達成だ”と言う意気込みがとても重要に思えます。営業だけが販売する部署ではなくて、他の部署でも販売は出来るのです。従業員ひとりひとりが知恵を出し合い、一致団結すれば、今の不景気もみんなで乗り切れると思います。

そのためには好き嫌いではなく、公平な人事評価基準の作成など、風通しのよい社風づくりが必要だと感じます。中には、従業員の給料明細を誰でも見られるシステムを導入している会社も実際存在します。

知恵を出すには、知識と経験が必要です。教育費も企業としてはなかなか出せない状況下で、自己啓発はとても重要です。最初は私も何気なく販売士を始めたのですが、とても役立っています。環境は変わっていないはずなのにと思いつつ、ま

さに自分自身の考え方、見る目が変わったのです。最初モノゴトを考える時は、グローバルな視点で考えるようになりました。また、対外的な交友関係も広くなりました。「今、何故販売士なのか？」と自分自身に問いただしてみると、小売業に勤める社員として一般的な常識なのです。経験でも商売が出来る訳ですが、基礎知識がないと自分自身の中に裏付けがないので、自信や確信が湧いてきません。

長崎市内においても地域間競争が激化しています。私自身思うにこれから会社を伸ばしていくには優秀な人材が必要なのです。中小企業経営においては、特に人材がかなりのウエイトを占めると思います。

○ゆめタウン久留米視察研修会（報告）

2月12日(木)、当協会が毎年開催している視察研修会として、ゆめタウン久留米の視察研修会に行ってきました。参加者は、当協会より11名が参加しました。朝9時25分発のJRで出発、久留米到着後、大砲ラーメンで昼食をとりました。12時45分からゆめタウン久留米の担当者から店舗概要の説明があり、夕方まで店内を視察しました。



記念日（4月）

- 4月 2日 国際こどもの本の日
- 4月 3日 いんげん豆の日
- 4月 4日 ピアノ調律の日、あんパンの日
- 4月 8日 参考書の日、タイヤの日
- 4月10日 建具の日、駅弁の日、女性の日
インテリアを考える日
- 4月18日 発明の日、よい歯の日
- 4月19日 地図の日
- 4月22日 清掃デー
- 4月23日 サン・ジョルディの日（世界本の日）
地ビールの日
- 4月29日 昭和の日・畳の日
- 4月30日 図書館記念日

3級販売士模擬問題

ストアオペレーション

次の事項のうち、正しいものには1を、誤っているものには2を選びなさい。

問 1. 小売業が売上よりも利益の安定確保を優先した店舗経営を行っている背景のひとつに、クロスオーバーショッピング現象の高まりがある。

問 2. 喜寿は、数え年70歳の長寿のお祝いである。

問 3. 慶事の場合でも、品物が魚のときは、のしをつけない。

問 4. 和式進物様式で、目上の方への謝礼としての表書きは、寸志である。

問 5. ゴンドラ・ディスプレイにおいて、ゴールデンラインとは、床上85cmから125cmまでの部分を示している。

問 6. ディスプレイのメリットでジャンブル陳列は、手に取りやすさの面で親しみがかり、安さのイメージも出せる。

問 7. 総労働時間300時間、粗利益60万円の場合、人時生産性は2,000円である。

マーケティング

次の事項のうち、正しいものには1を、誤っているものには2を選びなさい。

問 1. 小売業のマーケティングは、ブランドシェアの拡大をねらいとする。

問 2. ストアコンパゾンという競争店調査は、同質化競争を強いられているチェーンストア業界において重要な手法となっている。

問 3. フリークエント・ショッパーズ・プログラムとは、多頻度で買い物する顧客を優遇し、つなぎ止めるための顧客戦略プログラムである。

問 4. ハフモデルは、都市の人口の比に比例し、都市と都市の距離の二乗に反比例する。

問 5. 一般的な店内全般の平均照度は、600ルクスである。

問 6. 店内奥の壁面を売場の2倍から3倍の明るさにすると、奥行きを鮮明に演出することができて店内が広く感じられる。

問 7. 天井の色は、反射率の低い色を使用する。

問 8. 色相で波長の長いものが紫で、短いのが赤である。

問 9. 床の色は、一般的には反射率が低く、あまり濃くない色を使うべきである。

販売・経営管理

次の事項のうち、正しいものには1を、誤っているものには2を選びなさい。

問 1. 米穀類の販売は、都道府県知事に届け出るだけで販売できる。

問 2. 事業者が共同して取引に付随して、懸賞によって景品類を提供する場合で、提供できる景品類の限度額は、取引価額に関わらず30万円である。

問 3. 事業者が共同して取引に付随して、懸賞によって景品類を提供する場合で、提供できる景品類の総額は、売上予定総額の5%以内である。

問 4. 内金は、商品の代金の一部前払いであり、手付のように契約の解除は認められないとされている。

問 5. 経常利益とは、営業収益から売上原価と販売費および一般管理費からなる営業費用を差し引いたもので、小売業が本業によって稼ぎ出す儲けを表す指標である。

問 6. トレーサビリティは、生産履歴の開示を意味する言葉である。

問 7. HACCPによる衛生管理は、従来の勘や経験に頼る衛生管理の方法をレベルアップしたものである。

問 8. 金券とは、現金を除く、小切手、商品券、図書券などの換金性のある証券のことである。

問 9. 次のア～オを計算しなさい。

	A社	B社	C社
総売上高	88,645	90,543	[エ]
売上値引	—	—	5,324
期首商品棚卸高	6,376	[ウ]	6,538
総仕入高		68,165	61,305
仕入れ戻し高	—	6,254	4,531
期末商品棚卸高	[ア]	10,862	7,463
売上原価	62,543	58,301	[オ]
売上総利益	[イ]	32,242	12,132

模擬問題解答

《ストアオペレーション》

問1	問2	問3	問4	問5
1	2	1	2	1
問6	問7			
1	1			

《マーケティング》

問1	問2	問3	問4	問5
2	1	1	2	1
問6	問7	問8	問9	
1	2	2	1	

《販売・経営管理》

問1	問2	問3	問4	問5
1	1	2	1	2
問6	問7	問8		
1	2	2		

問9				
ア	イ	ウ	エ	オ
8,986	26,102	7,252	73,305	55,849

長崎販売士協会のホームページ

<http://nhankyo.727.net/>

<MENU>

- 活動報告（販売士協会の活動報告）
- 活動予定（接客講習会、検定試験対策講座等のお知らせ）
- 合格体験記（販売士検定試験合格者紹介）
- コラム
- 販売士プラザ（バックナンバーをPDF形式で見ることが出来ます）
- 沿革・組織（販売士協会のご紹介）
- 年間計画

販売士とは

～販売のプロが求められる時代～

「あそこのお店は良いお店だ」という言葉を聞きます。「良いお店」とはどういうことなのでしょう。感じがよいか品揃えが揃っているとか、いろいろあると思います。しかし、ただそれだけでは競争の厳しい小売業は乗り切ってはけません。

また、真にお客様のニーズに応じているとはいえません。消費者の目も厳しくなっています。最も大切なことは、取り扱っている商品に対して専門的な知識をもち、商品陳列、接客技術に習熟していること、また消費者の購買特性を知り、消費者の疑問に対して十分納得いく説明ができる高度な知識を身に付けるということです。「販売

士」とは販売のプロを目指す方のための資格です。小売業だけでなく卸・製造業に従事する方にもお役に立ちます。

★最近では、業種を問わず企業の販売士資格への評価制度が導入されています。昇給、昇格の対象にしている企業もあります。是非、販売士の資格を目指してみませんか。

平成21年度販売士検定試験施行日

第64回3級 7月11日(土)
第37回2級 10月7日(水)
第37回1級・第65回3級 2月17日(水)

詳細においては、日本販売士協会のホームページでご確認ください。

日本販売士協会のホームページ

<http://hanbaishi.com/>

長崎販売士協会入会のご案内

会員入会ご案内

販売士協会は、販売士の資質の向上、能力の開発、技術の練磨の場として設立された団体です。あなたのプロの腕にますます磨きをかけ、あなたの企業・地域の発展に寄与できるよう、当協会に是非入会下さい。

会員の特典

- ◎当協会が主催する各種講演会・セミナーに参加でき自己の能力開発や、業界の情報収集に役立ちます。
- ◎先進地等の視察研修会に参加できます。
- ◎販売士会員相互の親睦交流を通じての自己啓発が可能。

会員の資格

年会費2千円をお支払い下さい。

お問い合わせ先

長崎商工会議所業務課 堀川まで
TEL 095-822-0111

平成21年度定期総会日程

- 日時：5月28日(木)
役員会 19時～、総会 19時30分～
- 場所：オルガ新樹苑